



إستراتيجية التصدير الوطنية

إعداد منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية

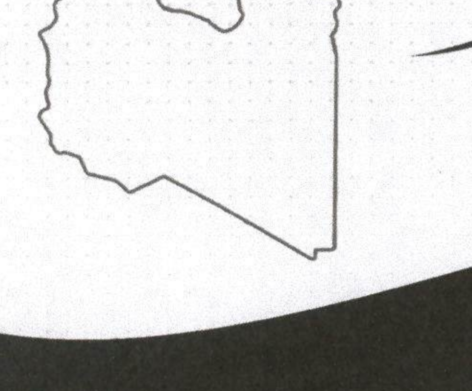
بالتعاون مع البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة

يناير 2023





إستراتيجية التصدير الوطنية



إعداد منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية بالتعاون مع
البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة

يناير 2023

..... ((بسم الله الرحمن الرحيم)) .....

يعتبر الاهتمام بقطاع المشروعات الصغرى والمتوسطة خطوة هامة لتحقيق النمو الاقتصادي بإعتباره حجر الأساس للنمو والاستدامة، ومن شأنه أن يساهم في إرتفاع معدلات الإنتاج السنوية من السلع المختلفة والخدمات، فضلا عن دوره الحيوي في تحقيق التنمية الاجتماعية من خلال تقليل نسبة البطالة والفقر في المجتمع، لذلك صار لزاما على الدولة أن تنتهج السياسات الخاصة بتنمية هذا القطاع وذلك في إطار سياسات التنمية الشاملة للاقتصاد الكلي لكي تساهم هذه المشروعات في زيادة الناتج المحلي الإجمالي، وخاصة في ظل توفر الإمكانيات والموارد المتاحة المحلية المتمثلة في الموارد الطبيعية والمعدنية والموارد الزراعية وغيرها، بالإضافة الى الموارد البشرية غير المستغلة الأستغلال الأمثل لتقوم بدورها في تحقيق النمو الاقتصادي.

ومن بين أهم السياسات التي يجب أن تُنتهج للنهوض بالمشروعات الصغرى والمتوسطة هي رفع قدرتها على المنافسة بالأسواق المحلية والخارجية وتعزيز قدرتها التصديرية، ولا يتأتى هذا الا من خلال دعم وتطوير المشروعات الواعدة منها وتسهيل وصولها للأسواق العالمية، وتشجيع الشراكة بين القطاعين العام والخاص لتحقيق اقصى استفادة منهما، وكذلك تشجيع الشراكة بين الشركات المحلية والأجنبية

وبالأخص الشركات الأجنبية المصدرة للتقنية لتساهم في تطوير ونمو الإنتاج المحلي، أضف إلى ذلك ضرورة تقديم الخدمات الائتمانية للمشاريع الناشئة الابتكارية ذات القيمة المضافة، وكذلك رعايتها من خلال تقديم الدعم الفني اللازم لنجاحها خلال فترة إنطلاقها وأثناء مرحلة التشغيل والنفاذ للأسواق العالمية.

كما يجب أن تشتمل هذه السياسات على تقديم الدعم اللازم من الدولة للمؤسسات الخدمية التي تعنى بالمشروعات الصغرى والمتوسطة، لتقوم بدورها على أكمل وجه في تقديم أفضل خدمات الدعم الفني والمالي لهذه المشاريع.

ولقد تناولت دراسة مشروع الاستراتيجية الوطنية لتطوير الصادرات، التي أجريت من قبل خبراء منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO) بالتعاون مع البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة سنة 2018، تشخيص الوضع الاقتصادي الليبي ووضع الخطط والسياسات بشأن تعافي الاقتصاد الليبي وتنميته، وذلك بالإستئناس وإجراء المقارنة

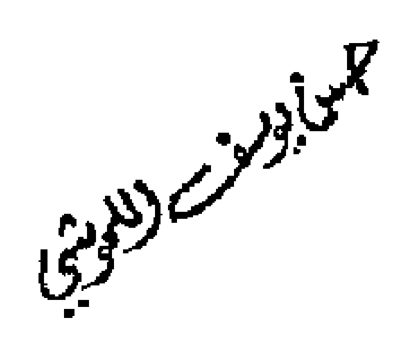
المعيارية بتجارب الدول التي نجحت في تنويع إقتصادياتها، وكذلك تلك التي نجحت في تنمية القطاع الخاص في مجال المشروعات الصغرى والمتوسطة، كما أقترحت الدراسة العديد من مشاريع القطاعات ذات الأولوية والتي يمكن أن تكون لها مساهمة فعالة في تعزيز القدرات التصديرية، وصياغة خطة عمل لتطوير الصادرات وتنمية الاقتصاد الليبي، كما أشارت الدراسة إلى ضرووزة تقديم الإصلاحات والخدمات ودعم المشروعات الصغرى والمتوسطة بهدف الرفع من قدراتها التصديرية، وذلك لأهمية هذا القطاع في تنمية الاقتصاد الوطني.

كما أنتهت الدراسة إلى العديد من التوصيات من أهمها تحديد القطاعات التصديرية ذات الأولوية، وتوصيات خاصة بدعم المؤسسات وبناء القدرات، ومن بينها أوصت الدراسة بضرورة دعم البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة من خلال تطوير برامج عمله وذلك بإستحداث أقسام جديدة تعنى بتنمية الصادرات لتعمل بالتعاون مع مركز تنمية الصادرات في تقديم خدمات للمشروعات الصغرى والمتوسطة مثل الترويج والمساعدة للوصول الى الأسواق الخارجية، كما تضمنت التوصيات بناء قدرات موظفي البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة، وممثلي هيئة الاستثمار وموظفي مركز تنمية الصادرات، وكذلك الدعم المؤسسي لها لتقوم بدورها في تطوير المشروعات الصغرى والمتوسطة، وتعزيز قدراتها التصديرية.

وفي ختام هذا العمل لا يفوتنا إلا أن نشكر الذين قاموا بالتعاون مع المنظمة بوجود الخبير الدولي في المتابعة والإعداد السادة / عصام محمد الطشاني وأ. رمضان سليمان المرهاق، كما لايفوتنا أن نشكر الفريق الذي قام بمراجعة الدراسة وضعها في صورتها النهائية / د. موسى بلقاسم الطويل، أ. أفطيم الصادق بالأشهر، زينب إبراهيم بن عمران، أنور الرقيعي.

د. عبد الناصر محمد أبوزقية

مدير عام البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة



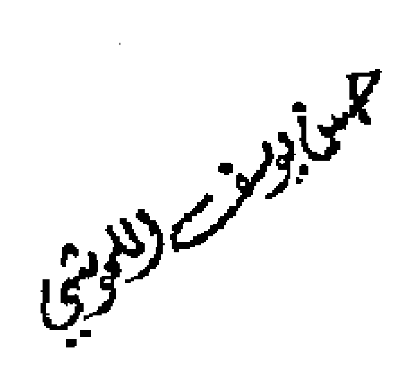
المحتــويات

ر.م	الموضوع	رقم الصفحة
	الملخص التنفيذي	7
0.1	**المقدمة**	25
0.2	**الاسلوب والمنهجية المعتمدة**	29
0.3	**المقارنة المعيارية مع أفضل الممارسات**	29
1.3	الاقتصاد المتنوع لدولة الامارات	31
2.3	تجربة الإدارة الامريكية للمشروعات الصغرى	34
3.3	التجربة التونسية	35
4.3	برنامج الافراق التونسي	36
5.3	برنامج تنمية المناطق التونسي	36
6.3	التجربة الاردنية	36
7.3	الهيكل التشغيلي للمؤسسة الأردنية لتطوير المشاريع	37
0.4	**تقييم الاقتصاد الكلي**	37
1.4	مؤشرات استقرار الاقتصاد الكلي	37
2.4	بيئة الاعمال	42
3.4	دور القطاع الخاص	45
0.5	**تحليل الأسواق ذات الأولوية**	48
1.5	منهجية اختيار أكثر الأسواق جاذبية لصادرات ليبيا	48
0.6	**تحليل الأولويات القطاعية**	50
1.6		
2.6	منهجية تحديد القطاعات ذات الأولوية	52
3.6	تحليل السوق الع المية والعربية في قطاع البلاستيك	54
4.6	تحليل السوق العالمية والعربية في قطاع الورق	55
5.6	تحليل السوق العالمية والعربية في قطاع الجبس والميكا	55
6.6	تحليل السوق العالمية والعربية في قطاع الزجاج	56
7.6	تحليل السوق العالمية والعربية في قطاع الحديد والصلب	56
8.6	تحليل السوق العالمية والعربية لمنتجات الحديد والصلب	5
9.6	تحليل السوق العالمية والعربية لقطاع لألمنيوم ومصنوعاته	57
10.6	تحليل السوق العالمية والعربية في قطاع الأسماك	58
11.6	تحليل السوق العالمية والعربية للخيوط الصناعية	58
12.6	تحليل السوق العالمية والعربية لقطاع الملح والكبريت والحجر والجبس والجير والاسمنت	59
13.6	تحليل السوق العالمية والعربية لقطاع لألياف الصناعية	59
0.7	**القطاعات الخدمية ذات الأولوية**	60
0.8	**تحليل الفجوة**	62
1.8	متطلبات التصدير في القطاعات ذات الأولوية	62

2.8	تقييم بيئة الأعمال للشركات الليبية	70
3.8	تقييم سياسة تطوير القطاع الخاص والإطار المؤسسي	72
0.9	**التوصيات**	75
1.9	وضع خطة انقاذ اقتصادي	75
2.9	مرحلة ما بعد الصراع	75
0.10	**استراتيجية تطوير الصادرات وخطة العمل**	76
1.10	الاستراتيجية الوطنية لتطوير الصادرات	76
2.10	خطة العمل للاستراتيجية الوطنية لتطوير الصادرات	78
0.11	**خطة عمل لوضع برنامج انتقالي للإنقاذ الاقتصادي**	88
1.11	حول تطوير منصات للحوار بين القطاع العام والخاص	88
2.11	حول تطوير الأدوات المالية لدعم الانتعاش الاقتصادي	90
3.11	حول خلق بيئة أعمال ملائمة للانتعاش الاقتصادي	91
4.11	توفير السياسات الداعمة وتعزيز المؤسسات	92
5.11	تنفيذ الدعم الفوري لفائدة البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة	95
6.11	التواصل مع البنك الاسلامي للتنمية	95
7.11	التواصل مع الجهات المانحة لتمويل برنامج المساعدة الفنية لتنفيذ الاستراتيجية الوطنية لتطوير الصادرات	99
0.12	**الملاحق**	100

قائمة الجداول ...

رقم الجدول		رقم الصفحة
1	معدلات التغير بالأسعار الثابتة لسنة (2007)	32
2	المنتدى الاقتصادي العالمي، الموجز القطري	32
3	المنتدى الاقتصادي العالمي، مؤشرات الأداء الرئيسية	33
4	المنتدى الاقتصادي العالمي، الحواجز الحرجة أمام مؤشرات التنمية الاقتصادية	34
5	تحليل النشاط الاقتصادي حسب القطاعات	38
6	المؤشرات الاقتصادية الرئيسية	38
7	الميزان التجاري الليبي	41
8	تقرير ممارسة أنشطة الاعمال 2018- البنك الدولي	46
9	الصادرات الليبية	51
10	نتائج معادلات الميزة النسبية الظاهرة لسنوات 2008 و2012 و2016	53
11	تحليل الخدمات المصدرة في عام 2013	60
12	أهم البلدان المصدرة والمستوردة بكل قطاع من القطاعات ذات الأولوية	63
13	مخطط التوظيف	94
14	مخطط التدريب	94



الملخص التنفيذي...

في إطار برنامج مبادرة المساعدة من أجل التجارة للدول العربية (AfTIAS)، تم تمويل مشروع "تعزيز القدرات التصديرية في ليبيا" من قبل المؤسسة الإسلامية الدولية لتمويل التجارة (ITFC) وتم تنفيذ هذا المشروع من قبل منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو) بالتعاون الوثيق مع البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة، ويقدم المشروع للحكومة الليبية استراتيجية وطنية لتعزيز الصادرات مع خطة عمل من أجل تحديد متطلبات المشروعات الصغرى والمتوسطة فيما يتعلق بترويج الصادرات والحصول على خدمات تطوير الأعمال والنفاذ إلى الأسواق الخارجية.

ولهذا فقد قام الخبير بتشخيص الوضع الاقتصادي ودراسة الصادرات الليبية وبيئة الأعمال لاستنتاج القطاعات التصديرية ذات الأولوية وصياغة إستراتيجية ووضع خطة عمل لتعزيز الصادرات وتنويع الاقتصاد الليبي غاية تحديد الإصلاحات والخدمات التي يجب أن تُقدم للمشروعات الصغرى والمتوسطة لدعم قدراتها التصديرية.

وتهدف الخطة إلى تعزيز فرص المشروعات الصغرى والمتوسطة والمتناهية الصغر في المشاركة بنشاط التصدير والتغلب على حواجز التصدير وهذا يتطلب جهود استباقية لبناء قدراتها على متابعي الأسواق الخارجية، ويستلزم الامر تحديد الإمكانيات التصديرية للمنتجات والخدمات ووضع خطة للتصدير وإدخال تحسينات على عمليات الإنتاج وجودة المنتج بما يتوافق مع المعايير والمتطلبات الدولية. ولصياغة استراتيجية ووضع خطة عمل لتطوير الصادرات اعتمد الخبير على التجارب التالية:

نموذج دبي لخلق اقتصاد متنوع يرتكز على الخدمات المالية والتعليم والصحة وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والخدمات اللوجيستية والتجارة والصناعات الكثيفة رأس المال مثل البتروكيماويات والبلاستيك ومواد البناء.

خبرة النرويج في إنشاء اقتصاد يقوده القطاع الخاص، يعتمد على وجود مؤسسات قوية تعمل على تنفيذ القوانين في إطار الشفافية لجلب المستثمرين الأجانب، ونظام تعليمي عالي الأداء، وقطاع أعمال خاص حيوي للغاية للاستفادة من الفرص المتاحة للتحول الرقمي لتطوير اقتصاد قائم على المعرفة.

التجربة التشيكية اعتمدت تحويل إرث اقتصاد التخطيط المركزي إلى اقتصاد السوق ضمن مكتسبات انضمامها للاتحاد الأوروبي وأطره القانونية.

وفي هذا الصدد وبالنسبة إلى المقارنة مع أفضل الممارسات الدولية، يستشهد الخبير بالتجارب التالية:

فيما يتعلق بتنويع الاقتصاد وتنمية القطاع الخاص:

- تجربة الإمارات العربية المتحدة، كتحول ناجح من اقتصاد يقوده النفط إلى اقتصاد متنوع تقوده تنمية الصادرات.
- تجربة جمهورية التشيك كتحول ناجح من اقتصاد مركزي إلى اقتصاد يقوده القطاع الخاص نتيجة الاندماج في الفضاء الاقتصادي للاتحاد الأوروبي.
- تجربة النرويج الذي نجح في نقل اقتصاده إلى اقتصاد متنوع يقوده القطاع الخاص وتنمية الصادرات.
- تجربة الولايات المتحدة كدولة رائدة لتطوير القطاع الخاص من خلال تطوير الشركات الصغرى والمتوسطة.

فيما يتعلق بتطوير المشروعات الصغرى والمتوسطة:

- تجربة الولايات المتحدة الأمريكية في إدارة المشروعات الصغرى والمتوسطة كخبرة رائدة لتعزيز الاستثمار والصادرات الأمريكية.
- التجربة الإيطالية المتعلقة بتطوير المراكز الفنية خاصة في قطاعات المواد البلاستيكية ومواد البناء وتجارب بلدان الاتحاد الأوروبي الأخرى فيما يخص الآلات والمعدات والأعمال الميكانيكية ومكونات السيارات.
- التجربة التونسية والأردنية فيما يتعلق ببرامج تحديث الصناعة وتنمية الاستثمار والصادرات (مكتب تحديث الصناعة، وكالة النهوض بالصناعة والتجديد، المؤسسة الأردنية لتطوير المشاريع الاقتصادية).

ولقد استعانت هذه المؤسسات بالتجربة الأمريكية في إدارة المشاريع الصغرى والمتوسطة خلال مرحلة التصميم ونجحت في تكييف هذه التجربة مع الواقع المحلي للمنطقة وفي إنشاء مؤسسات مستدامة تدعم المشروعات الصغرى والمتوسطة.

تقييم الاقتصاد الكلي في ليبيا :

لقد أجبرت الأزمة السياسية والموارد المحدودة الحكومة على التركيز على القضايا الإنسانية والاجتماعية على حساب نفقات الاستثمار من أجل الانتعاش الاقتصادي الذي أدى بدوره إلى تدهور تلك القضايا الإنسانية والاجتماعية وقد أدى هذا الوضع إلى تفاقم تدني حالة الشركات العامة والخاصة وزيادة البطالة والفقر والتوتر الاجتماعي، واستلزم مثل هذا الوضع نفقات إضافية في الرواتب والأجور والمساعدات بالتوازي مع التقليص في الإنفاق الاستثماري في الانتعاش الاقتصادي، وباعتبار ما سبق فيستوجب كسر هذه الحلقة المفرغة من البطالة مقابل الوضع الاجتماعي المتدهور من خلال تصميم ميزانية متوازنة تغطي الإنفاق الاستهلاكي خاصة بالمجالات الاجتماعية والإنسانية وكذلك الإنفاق الاستثماري لتحريك عجلة الاقتصاد.

ووفقاً لمؤشر التنافسية العالمية 2014-2015، احتلت ليبيا المرتبة الأخيرة (من بين 144 دولة) فيما يتعلق بجودة البنية التحتية، وبصفة عامة فان البنية التحتية في ليبيا ليست متطورة بشكل جيد وقد تضررت بشدة نتيجة للأزمة السياسية.

وبالرغم من ذلك، من المرجح أن يؤدي التضخم المالي المرتفع المقترن بضعف الخدمات الأساسية إلى زيادة الفقر وتفاقم التهميش الاجتماعي والاقتصادي، وقد أدى تسارع التضخم في عام 2017 إلى تفاقم معاناة السكان إذ استمرت أسعار جميع السلع في الارتفاع، ويعزى ذلك أساسا إلى النقص الحاد في سلاسل إمدادات السلع الأساسية، والمضاربة في الأسواق السوداء، وانخفاض قيمة الدينار الليبي في الأسواق الموازية، ونتيجة لذلك سجل التضخم مستوى قياسيا بلغ 25.9 ٪ في عام 2016 و28.4٪ في عام 2017.

ومن المتوقع أن ينتعش النمو بحوالي 15٪ في سنة 2018 وبمعدل نمو يقدر بـ 7.6٪ خلال الفترة 2019 - 2020 وبذلك ستتحسن بشكل ملحوظ كل من أرصدة الحسابات المالية والحساب الجاري مع توقع تحقيق الميزانية والحساب الجاري لفائض بداية من سنة 2020، كما ستبدأ الاحتياطيات الأجنبية في التراكم

مع حلول عام 2020 وستبلغ في المتوسط 72.5 مليار دولار أمريكي خلال الفترة 2018-2020، وهو ما يعادل 27.5 شهرًا من الواردات.

وبذلك فإن إستمرار هذه الديناميكية لتحقيق النمو الاقتصادي يعتمد على استمرار الحوار لحل القضايا السياسية بالطرق السلمية، وعلى وجه الخصوص ينبغي أن تستمر جميع

الأطراف في التفاوض بشأن خطة للانتعاش الاقتصادي باعتبارها حجر الأساس لبناء السلام والمصالحة في حين أن التدهور الاقتصادي سيرتفع في حالة مواصلة الصراع.

ومن أجل الانتعاش الاقتصادي، ينبغي اتخاذ تدابير فورية لتخصيص الأموال لإعادة تأهيل المرافق والخدمات الأساسية وإعادة هيكلة الشركات.

ويجب أن يكون الاستثمار في الطرق، والنقل، والكهرباء، والمياه، وإدارة النفايات، وإعادة هيكلة الشركات المتعثرة، وإشراك القطاع الخاص في إعادة إطلاق قطاعي مواد البناء والإنشاءات، كدعامة رئيسية لتحقيق الإنتعاش الإقتصادي.

كما أن العجز التجاري الليبي من غير الطاقة مرتفع للغاية إذ بلغ 23 مليار دولار أمريكي في عام 2013، وهو ما يمثل 36 ضعف قيمة الصادرات الليبية غير النفطية، فباستثناء صادرات الأسمدة والمنتجات المعدنية والأسماك، لا تعد صادرات المنتجات غير النفطية الليبية ذات قيمة مهمة.

وعلى هذا الأساس بينت الدراسة ان القطاعات ذات الأولوية هي الصناعات مرتفعة استهلاك المواد الخام والطاقة مثل البتروكيماويات، ومواد البناء ومثل البلاستيك والأسمنت ومنتجات الزجاج والسيراميك والطوب والألمنيوم ومنتجات الحديد والصلب.

كل تلك القطاعات مرتفعة رأس المال ويمكن تمويلها عند تعافى الإنتاج النفطى على عكس القطاعات الكثيفة للعمالة التي لا يمكن لليبيا المنافسة فيها مع بلدان آسيا بالآسواق العالمية.

كما تبين من المسح ان الشركات الليبية لها القدرات والإستعداد لبعث المشروعات بالقطاعات ذات الأولوية وأن الانتعاش الاقتصادي الليبي سيخلق بالتأكيد فرصاً لتطوير منتجات كثيفة رأس المال بفضل العائدات المرتفعة المتوقعة من انتعاش صادرات النفط.

وبالتالي، فإن التقليص في العجز التجاري الليبي يجب أن يتم من خلال إستراتيجية تصدير ترتكز على تنويع الاقتصاد الليبي.

كما تشير نتائج التقييم أن استراتيجية التصدير يجب أن تغطي جميع الصناعات التي تتوفر لديها ميزات تفاضلية مثل:

- المنتجات المستهلكة للطاقة العالية مثل البتروكيماويات ومواد البناء ومثل البلاستيك والاسمنت والزجاج والمنتجات الخزفية والطوب والألمنيوم ومنتجات الصلب.
- منتجات التصنيع القائمة على المواد الخام الطبيعية مثل صيد الأسماك والمنتجات الغذائية والزراعية والرخام والحجر والطين والمنتجات القائمة على السيليكون.
- المنتجات التي تحتاج إلى القرب والتسليم السريع مثل مدخلات مشاريع البناء خصوصا المنتجات ذات التكلفة العالية للنقل والصعوبة في التصدير من بلدان مثل الصين الى الأسواق المحلية والإقليمية، على غرار منتجات السيراميك والصلب ومواد البناء ومدخلات الصناعات الزراعية.

فيما يتعلق بالنقل والخدمات اللوجستية:

إن الموقع الجغرافي لليبيا والقريب من الموانئ المصرية والتونسية والإيطالية وقربها من الدول الأفريقية يُمكنها من تطوير تجارة العبور بين الدول الأفريقية والدول العربية المجاورة ودول الاتحاد الأوروبي وخاصة إيطاليا.

كما يمكن استخدام الإمكانيات التي توفرها مرافق ميناء مصراته بعمق 14 متراً مما يسمح باستقبال سفن الشحن الكبيرة، واستغلال المنطقة الحرة الكبيرة والتى تشمل رصيفاً لنقل المجرورات ومنصة لوجستية كأداة هامة لتسهيل التجارة والمساهمة في التعافي الاقتصادي.

كما أن ميناء بنغازي والمزود بمنصة لنقل المجرورات وأرصفة بعمق 8.35م لاستقبال ناقلات الحاويات (العاملة على الخطوط الفرعية) من الميناء المحوري لبورسعيد ومن ميناء الإسكندرية، والمنطقة الصناعية التي يمكن توسيعها إلى منصة لوجيستية كبيرة ومنطقة للتنمية الإقليمية لتعزيز الصادرات إلى دول آسيا ودول الخليج ومصر وليبيا ودول أخرى في الشرق الأوسط.

ويمكن الاستفادة من تجارب دبي وهونغ كونغ والعقبة كنماذج لإنشاء مناطق التنمية الاقتصادية في مصراته وبنغازي.

أتبعت دبي نموذجاً للتطوير الاقتصادي الذي إعتمد على الخدمات اللوجيستية وتحرير السوق والانفتاح الاقتصادي لتحقيق نجاحات باهرة، في الوقت نفسه الامتناع عن تحدي الهيكل القيادي التقليدي في الإمارات الذى يعتمد أساسا على النفط، حيث تم تحرير الاقتصاد في المنطقة الحرة والميناء بجبل علي في حين حافظت الإمارات على بيئة أكثر تقييداً في أماكن أخرى، كما هو الشأن بالنسبة للنموذج الصيني للتنمية عبر تجربة هونغ كونغ، وهو نموذج

مبنى على تطوير القطاع الخاص وتعتبر دبي الان نموذجاً للإمارات الأخرى ولدول الخليج في تفعيل إستراتيجية التنويع الإقتصادى وإستقطاب الإستثمار الأجنبى وتطوير القطاع الخاص.

أما بخصوص القطاع المالي:

تسيطر الدولة على نشاط القطاع المالي في ليبيا بنسبة 85٪، بالإضافة إلى غياب للتنويع في المنتجات المالية حيث إن القطاع المصرفي هو المؤسسة المالية الفعالة الوحيدة الموجودة، وفي سنة 2018 صنف مؤشر البنك الدولي لممارسة أنشطة الأعمال لليبيا في المرتبة 185 من أصل 190 اقتصاداً من حيث "سهولة الحصول على الائتمان"، الذي يعوقه ضعف قوانين الضمانات كما صنفت في المرتبة 183 من أصل 190 من حيث مؤشر "حماية المستثمرين".

وفي مجال التنمية البشرية:

يتم توظيف حوالي 80٪ من العمالة في القطاع العام، في الوقت نفسه تعاني معظم الشركات العامة انخفاضاً كبيرا في معدلات الإنتاج وفي القدرة التنافسية مما يحد من قدرتها على استيعاب المزيد من الموظفين، وبالتوازي مع عدم تطور القطاع الخاص الذي لا يزال يلعب دوراً ضئيلاً في الاقتصاد الليبي، كما يوجد تفاوت كبير للتغطية الاجتماعية بين القطاع العام والقطاع الخاص،إذ تشير البيانات إلى أن 46٪ فقط من الموظفين يتم تغطيتهم في القطاع الخاص مقابل نسبة 98٪ من الموظفين في القطاع العام، مما يزيد من قائمة الانتظار لطالبي الوظائف في القطاع العام.

وبالتالي، ينبغي أن تسبق عملية تطوير العمالة الخاصة فترة انتقالية تقوم على تطوير برنامج الافراق (Spin-Off) والروابط الخلفية بمشاركة القطاع العام وتحسين إنتاجية موظفيه في الأعمال الأساسية، والاستعانة بمصادر خارجية للأنشطة غير الأساسية من المشروعات الصغرى والمتوسطة.

كما أن تطوير برنامج تدريجي للافراق (Spin-off) سيمكّن من تخفيض حصة التوظيف في القطاع العام ويعتبر أداة مهمة لتطوير العمالة في القطاع الخاص.

وتتمثل آلية الافراق (Spin-off) في العملية التي تتبعها مؤسسة ما لدعم وتشجيع موظفيها على خلق مشاريع ابتكارية، والبدء في مشاريعهم الخاصة عندما تقدم المؤسسة الداعمة فرصًا تجارية للاستعانة بمصادر خارجية لبعض أنشطتها و / أو تكنولوجياتها، وهي

أيضا عملية تمكن المؤسسة العامة الداعمة من التركيز على أعمالها الأساسية والاستغناء عن الأنشطة غير الأساسية لصالح القطاع الخاص.

والجدير بالذكر كذلك المساهمة الفعالة للاستثمار الأجنبي المباشر في زيادة وتنويع الصادرات في العديد من البلدان النامية، لا سيما في بلدان الاقتصاد المدفوع بالنفط مثل دول الخليج، ويتعين على ليبيا تقييم الطرق والوسائل لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير وربطه بالقطاعات الوطنية المنتجة بهدف الاستفادة من الآثار الايجابية الناتجة عن تدفق الاستثمارات الأجنبية في البلد، وبالتالي فإن تنفيذ خطط عمل لتطوير الاستثمار الأجنبي المباشر في إطار الاستراتيجيات القطاعية أمر بالغ الأهمية، وذلك لتحديد السبل والقطاعات المستهدفة وخطط العمل لتعزيز الاستثمار الأجنبي المباشر في ليبيا.

ولقد أبرز المسح الذي أجراه الخبير فيما يتعلق بتطوير المشروعات الصغرى والمتوسطة الاستنتاجات التالية:

- ترى جميع الشركات التي تم مقابلتها ضرورة تنمية القطاع الخاص وتدعو الى تحرير الاقتصاد وتنويعه، وتدرك الحاجة الى بناء شراكات قوية مع البلدان المتقدمة للاستفادة من نقل التكنولوجيا على أفضل الممارسات لاعادة بناء ليبيا والانتقال الى اقتصاد يقوده والانتقال الى اقتصاد يقوده القطاع الخاص.
- أن دور الحكومة المحدود في التنمية الاقتصادية قد يعيق الحوار بين القطاع العام والخاص المطلوب وإعادة بناء ليبيا وإنشاء إطار قانوني وبيئة اعمال مناسبة لاقتصاد يقوده القطاع الخاص.
- لا يزال تمثيل بيئة الاعمال والدعم المقدم من غرفة التجارة والصناعة ضعيف ويحتاج الى سياسة مهمة وتعزيز المؤسسات ودعم بناء القدرات.
- أدى عدم وجود الدعم المالي للبرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة الى تقليص دوره في القيام بمهامه واختصاصاته.

وبالنظر إلى التوجهات السابقة وعلى أساس التشخيص الحالي تمكن الخبير من وضع جملة من التوصيات تهدف إلى:

- وضع إطار قانوني ومؤسسي يؤدي إلى تنمية القطاع الخاص واقتصاد يعتمد على التصدير ولا يعتمد على النفط.
- صياغة وتنفيذ برنامج للنفاذ إلى الأسواق الخارجية يستهدف القطاعات ذات الأولوية التي تم تحديدها.
- الشروع في اقامة الشراكات لنقل التكنولوجيا وتعزيز الجودة بين مؤسسات الأعمال بالدول الشريكة مع نظرائهم الليبيين بالمراكز الفنية والبحثية ومؤسسات التدريب.

- مساعدة "البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة" لوضع برامج للتطوير على المستوى المركزي وبالمناطق المختلفة، وبرنامج التدريب التقني والمالي الذي يُمكن من النمو المستدام للمشروعات الصغرى والمتوسطة ونقل أفضل الممارسات الدولية في تقديم المساعدات الفنية وتطوير أعمال المؤسسات.
- صياغة برنامج لدعم السياسات للتعامل مع القضايا الرئيسية لبيئة الأعمال التي تواجه المشروعات والمتعلقة بتبسيط الإجراءات، تشجيع الاستثمار، إقرار الحوافز التي تمكّن التنمية بالجهات، التميز الإيجابي للمشروعات الصغرى والمتوسطة، والشباب وسيدات الأعمال.
- تطوير أنشطة المساعدة الفنية التي ترتكز على الشراكة ونقل التكنولوجيا والإنتاجية وتحسين الجودة، وتطوير المحتوى التكنولوجي للمنتجات الليبية لتلبية متطلبات السوق الأوروبية والأمريكية والأسواق العربية المجاورة والبلدان الخليجية.
- تعزيز قدرة شركات الاستشارات والتدقيق، وشركات الخدمات المالية ومكاتب المعلومات المالية القادرين على تقديم معلومات عن الالتزامات المالية للشركات، والتقييمات المحالة للمصارف.
- تعزيز البنية التحتية للجودة وخاصة فيما يتعلق بتطوير الرقابة الصحية وتدابير الصحة والحجر الصحي على الحدود الليبية على مستوى الجمارك بما في ذلك إنشاء مركز للتفتيش حول سلامة الأغذية خاصة لتطوير صادرات الأسماك نحو الاتحاد الأوروبي.
- تقديم الدعم والتعزيز المؤسسي لمجالس رجال الأعمال ومقدمي خدمات تطوير الأعمال.
- تطوير قدرات المؤسسات التي تقدم خدمات لتأهيل وتحديث الشركات: شبكة مراكز الأعمال، المراكز التقنية، الحاضنات، برامج التحديث الصناعي، صناديق الدخول إلى الأسواق.

ونظراً إلى أن سن قوانين جديدة ومتكاملة وتخصيص الموارد الضرورية تستهدف أساساً المدى المتوسط والمدى البعيد، فإنه من الضروري إنجاز على المدى القصير برنامج للانقاذ الاقتصادي يغطي هذه المرحلة الانتقالية ويأخذ بعين الاعتبار الضغوطات الحالية.

وقد أظهرت السياسات الحالية التي ترتكز على الجامعة في إنشاء حاضنات أعمال لمكافحة البطالة وخلق الأعمال محدوديتها في حل مشاكل البطالة بين الشباب، لذلك وجب التعجيل في تطوير مشاريع الشراكة بين القطاعين العام والخاص، وعبر احداث الحاضنات من قبل الشركات الكبرى الرائدة الخاصة والعامة في إطار مسؤوليتها الاجتماعية.

وبناء على تلك التوصيات فإن استراتيجية التصدير الوطنية الليبية ترتكز على أربعة محاور أساسية:

- تنويع الصادرات الليبية حتى تصبح غير متأثرة بتقلبات أسعار النفط ودمج الصناعات التي تتمتع بميزات تفاضلية.
- إرساء بيئة أعمال مواتية لتنمية الصادرات.
- إرساء برنامج يساعد المؤسسات الصغرى والمتوسطة على إقتحام الأسواق الخارجية.
- تطوير السياسات الداعمة للقطاع الخاص والدعم المؤسسي للبرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة.

وبناء على ما سبق حدد الخبير الأهداف الاستراتيجية التالية:

الهدف الاستراتيجي الأول (01): بعث نموذج تنمية اقتصادي لتنويع الاقتصاد الليبي بتعزيز القدرات التصديرية.

الهدف الاستراتيجي 1.1- إنشاء اقتصاد متنوع وموجه نحو التصدير يرتكز على الخدمات المالية والتعليم والصحة وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والخدمات اللوجيستية والتجارة والصناعات كثيفة رأس المال مثل البتروكيماويات والبلاستيك ومواد البناء والتي تم تحديدها في تحليل القطاعات ذات الأولوية.

الهدف الإستراتيجي 2.1- إنشاء إطار قانوني ومؤسسي يؤدي إلى اقتصاد يقوده القطاع الخاص يعتمد على مؤسسات قوية تعمل على تنفيذ القوانين في إطار الشفافية لجذب الاستثمار وتعزيز الصادرات.

الهدف الاستراتيجي 1.2.1- بناء إطار قانوني ومؤسسي قوي يشارك تحت مظلته ممثلي الحكومة، ومؤسسات الأعمال والمجتمع المدني ضمن منصات الحوار.

الهدف الاستراتيجي 1.2.2- تطوير إطار قانوني يُمكّن اقتصاداً قائماً على السوق بناء على مكتسبات الاتحاد الأوروبي وأطره القانونية.

وحددت الإستراتيجية الوطنية لتطوير الصادرات برنامج عمل لكل المحاور التالية:

- التخطيط الاستراتيجي واستقرار الاقتصادي الكلي.
- تنمية الاستثمار.
- تطوير التكنولوجيا.
- الموارد البشرية.

- خطة عمل اللوجيستية، السياسة التجارية وتيسير التجارة.
- تطوير الخدمات المساندة.

خطة عمل لوضع برنامج التعافي الاقتصادي:

حول تطوير منصات الحوار بين القطاع العام والخاص وحاضنات لبدء مشاريع الشراكة بين القطاعين:

- إنشاء شبكة مراكز أعمال بالمناطق لتشمل عشرة مراكز أعمال.
- تطوير في كل منطقة منصة للحوار بين القطاعين العام والخاص بما في ذلك ممثلي المجتمع المدني.
- تزويد الوزارات المسؤولة عن الاستثمار في البنية التحتية والنقل والخدمات اللوجيستية وعمليات الموانئ والمطارات بمنصات متكاملة للشراكة بين القطاعين العام والخاص بهدف دعم المشاريع ذات الأولوية في مجال البنية التحتية والتي من شأنها تحقيق الانتعاش الاقتصادي.

واستناداً على تجربة الإدارة الأمريكية للمؤسسات الصغرى(SBA) من المهم إنشاء منصات للحوار بين القطاعين العام والخاص تمكن القطاع الخاص من الدفاع عن مصالحه مقابل القطاع العام ومشاركته في تعزيز الأطر القانونية، وكذلك انشاء مشاريع التجمعات لتطوير مشاريع الشراكة بين القطاعين العام والخاص.

وستبادر مثل هذه المنصات بإحداث مجموعات تركيز حسب مجال الاهتمام، وتجمع الممثلين المعنيين للقطاعين العام والخاص لمعالجة القضايا الرئيسية والمتعلقة ببيئة الأعمال والتوصل إلى مقترحات محددة ومشاريع قوانين تعتمدها الحكومة.

وفي خطوة أولى يمكن تكوين مجموعات التركيز التالية:

- تكوين مجموعة التركيز تضم ممثلين عن رجال الأعمال، وزارة الاقتصاد والصناعة الوزارة المسؤولة عن المشتريات الحكومية والوزارات الأخرى المعنية لإحداث قانون يستأنس بالتجربة الأمريكية لكي يجبر المؤسسات الحكومية وشركات القطاع العام لتمكين الشركات الصغرى والمتوسطة من الحصول على نسبة20 ٪ من عقود المشتريات.
- تكوين مجموعة التركيز تضم ممثلين عن رجال الأعمال، البنك المركزي، وزارة الاقتصاد والصناعة، الوزارة المسؤولة عن البنية التحتية لإحداث صندوق ضمان والقوانين المتعلقة ببناء البنية التحتية اللازمة لتحقيق الاستقرار الاقتصادي فضلا عن اتخاذ تدابير انتقالية فيما يتعلق بإصدار خطاب الاعتماد.

- تكوين مجموعة تركيز لإحداث حاضنات تقودها مدينتي مصراتة وبنغازي، وتضم ممثلين عن القطاع الخاص والمؤسسات الحكومية الأخرى، ومن خلال برامج الافراق والمشروعات الصغرى والمتوسطة والشركات الكبرى، يمكن لهذه الحاضنات أن تنجز الانشطة التالية:
  - الخدمات اللوجيستية مثل التخليص الجمركي، الشحن، النقل، التخزين والمناولة.
  - الاستثمار الأجنبي في المشاريع الصناعية واللوجيستية والمالية وغيرها من الخدمات.
  - تكوين مجموعة تركيز تضم الصيادين ومختلف المؤسسات الحكومية لوضع النظام والتراتيب اللازمة لتسهيل التصدير نحو تونس وتوظيف العمالة المصرية.
  - يمكن تركيز مجموعات مماثلة لتمويل منتجات الجهات والمتأتية من تجمعات الشركات الصغرى والمتوسطة أو من الحاضنات التي تقوم بتطوير منتجات المناطق الأقل تنمية على غرار انتاج الحليب والزيتون وزيت الزيتون والمنتجات الزراعية الأخرى.

تجدر الإشارة إلى أن مجموعات التركيز ستساعد على تجمعات المشروعات الصغرى والمتوسطة لأداء أنشطة الشراكة التي يمكن تطويرها ضمن المشاريع ذات الأولوية للشراكة بين القطاعين العام والخاص.

من المهم كذلك إنشاء مجلس أو هيئة تجمع ممثلين عن الوزارات المسؤولة عن الاستثمار والتصدير والشركات الصغرى والمتوسطة والقطاعات ذات الأولوية وتهتم بالأمور التالية:

- تنسيق مشاركة القطاع العام في منصات الحوار بين القطاعين العام والخاص.
- المساعدة في سن إطار قانوني يخلق بيئة تنظيمية أكثر ملائمة للأعمال الصغرى.
- تنسيق المساعدة الفنية اللازمة التي تسهل اجتماعات منبر الحوار وتوفير بناء القدرات لمؤسسات القطاع الخاص والمؤسسات الحكومية من أجل تحقيق النتائج المتوقعة.

وبناءً على ذلك، فإن المنطقة الحرة بمصراته على استعداد لتوقيع اتفاقية مع البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة لإنشاء حاضنة وإحداث شركات غير مقيمة لتجنب الإجراءات التقييدية الحالية والاستفادة من التمويل الخارجي.

وقد أهتمت المنطقة الحرة ببنغازي في سنة 2012 بتنفيذ مشروع مماثل، ويمكن في هذا الإطار الاستفادة من الخبرات التونسية والأردنية لصياغة هذه الاتفاقية.

كما يمكن لشركة الحديد والصلب الليبية المملوكة للدولة إطلاق برنامج لتطوير مشاريع الافراق شبيه بالبرنامج الذي تم تنفيذه في تونس من طرف المجمع الكيميائي وجهات اخرى من القطاعين العام والخاص كجزء من المسؤولية الاجتماعية للشركات الكبرى.

وفي هذا السياق، فإن شركة "النسيم" التي لديها شركة تصنيع "ايس كريم" بتونس ترغب في إنشاء منظمة أهلية تمول المزارعين لإنتاج الحليب الطازج حسب التجربة التونسية بالمناطق المنتجة للحليب الطازج، كما أن شركة المدينة ترغب في رعاية إنشاء اتحاد شركات التعاقد من الباطن في مواد البناء.

وهناك استعداد من غرفة التجارة والصناعة في مصراته لاستضافة حاضنات مماثلة، كما أن مجلس رجال الأعمال الليبي مستعد لتطوير حاضنة للخدمات الهندسية في مصراته.

هذا وبالاستطاعة البدء في مشاريع الشراكة بين القطاعين العام والخاص في المناطق الليبية الأخرى. ويمكن إنشاء حاضنات على النحو التالي:

- منتجات البحر في الخمس وصبراتة بالنسبة للمنطقة الغربية.
- التمور والأعمال والأنشطة الزراعية الأخرى في سبها وودان.
- مواد البناء في الزنتان.
- تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في بنغازي وطرابلس.

حول تطوير الأدوات المالية لدعم الانتعاش الاقتصادي

أقترح الخبير خطة العمل الآتية:

- إنشاء صندوق ضمان الإقراض ليدعم راس المال للشركات المنفذة لمشاريع البنية التحتية واللوجستية.
- وضع برنامج مساعدة للشركات المتعثرة وتنفيذ خطط لتطوير الاعمال وإعادة الهيكلة بالاستفادة من التجربة التونسية.
- إعادة تنشيط الصناديق المخصصة للمشاريع الصغرى والمتوسطة ومتناهية الصغر في الجهات الخمس المخصصة لدعم مراكز وحاضنات الاعمال، وتمويل إعادة هيكلة الشركات المتعثرة.
- إشراك هذه الصناديق عند تصميم برامج التحديث وخطط الاعمال للمشروعات المتعثرة وانشاء الشركات الجديدة.
- دعم هذه الصناديق لتصميم ووضع آلية لاجراء تقييم وتمويل سريع للمشاريع.

- المساعدة في إنشاء نوافذ مصرفية في البنوك التجارية وتقديم الدعم لبناء القدرات لموظفي البنوك ومساعدتهم في الوصول إلى رواد الاعمال المؤهلين وتقديم التدريب المالي للمشاريع الصغرى والمتوسطة ومتناهية الصغر.

فيما يتعلق بالنقد الأجنبي وقضايا خطاب الاعتماد:

- ضمان توفر السيولة اللازمة لتمويل التطويرات الاقتصادية وضمان تحرير سعر صرف العملات الأجنبية وإلى حين توفر السيولة اللازمة يجب اتخاذ التدابير التالية:
  - وضع نظامان للتعويض يغطيان التجارة البينية بين ليبيا وتونس من جهة وبين ليبيا ومصر من جهة أخرى.
  - انشاء صندوق خارجي لتمويل العمليات بالدولار الأمريكي وبالعملات الأجنبية الأخرى.
  - وضع إطار قانوني لانشاء مؤسسات مالية خارجية (غير مقيمة).
  - تحرير إصدار خطاب الاعتماد.
  - تحرير الضرائب والإجراءات التقييدية على استيراد وتصدير قطع الغيار والعينات وذلك بالاستئناس بالتجربة التونسية.

فيما يتعلق بقطاع الصيد البحري:

- السماح بتصدير الأسماك الى تونس ومصر ضمن أنظمة التعويضات المقترحة بين ليبيا ومصر وتونس.
- تحرير توظيف العمالة المصرية من قبل وكالات التوظيف بالاتفاق مع نقابة الصيادين لتجنب التهريب.

بالنسبة لمدخلات الانتاج وخاصة السلع الخاصة بقطاع الأغذية والزراعة:

- السماح للمستوردين والمصدرين القيام بإجراءات خطاب الاعتماد عبر البنوك الأجنبية وذلك بصفة مؤقتة والى ان تقوم المصارف الليبية باعتماد نظام الكتروني للائتمان.
- السماح لشركات التصدير والاستيراد المعتمدة باستيراد كميات صغيرة من مدخلات الإنتاج التي تحتاجها شركات التصنيع وذلك أقل من الحد الأدنى المسموح للشحن من المورد.
- وفير الموارد المالية اللازمة لشركات الشحن العامة المنتجة للطاقة لاعادة هيكلة رصيدها التمويلي بهدف تعزيز قدرتها في توفير الطاقة للمصنعيين الليبيين في الوقت المناسب.
- ضمان حصول الشركات المنتجة للمواد الخام للقطاعات ذات الأولوية على موارد التمويل اللازمة لاعادة هيكلة رصيدها التمويلي بهدف توفير المدخلات المحلية للمصنعين في الوقت المناسب.

- تسهيل الإجراءات مؤقتا بالمناطق الحرة في مصراته وبنغازي وفي المخازن الخاضعة للرقابة الجمركية بالمناطق الحدودية وفي أي من الموانى الليبية، ستدفع الشركات جميع المعاملات التي تستهلك خارج المناطق الحرة والمناطق المحدودة ضريبة بنسبة 5% في حين يتم استيراد السلع بهدف إعادة التصدير من دون ضرائب.
- السماح لشركات التصدير والاستيراد المعتمدة بالاستفادة من الإجراءات المبسطة المبينة أعلاه وإنشاء لجنة الاعتماد تشمل ممثلين عن البنك المركزي وإدارة الجمارك وقوات الأمن لتجنب التهريب.

حول تطوير السياسات الداعمة للقطاع الخاص

إقترح الخبير خطة العمل التالية:

- تطوير في كل منطقة منصة للحوار بين القطاعين العام والخاص بما في ذلك ممثلي المجتمع المدني.
- تزويد الوزارات المسؤولة عن الاستثمار في البنية التحتية والنقل والخدمات اللوجيستية وعمليات الموانئ والمطارات بمنصات متكاملة للشراكة بين القطاعين العام والخاص بهدف دعم المشاريع ذات الأولوية في مجال البنية التحتية والتي من شأنها تحقيق الانتعاش الاقتصادي.
- صياغة قوانين جديدة للتجارة الخارجية والمنافسة لتحرير الاقتصاد يساعد على تنمية الصادرات.
- تبسيط الإطار القانوني للتجارة الخارجية، وإنشاء شركات التصدير وتنمية الاستثمار والمناطق الصناعية وتحسين البنية التحتية للجودة وتسهيل التجارة.
- إنشاء مرصد للتنافسية يُمكّن من توجيه الشركات القائمة ورواد الاعمال الطموحين نحو الاستثمار الذي يوفر أعلى العوائد من حيث تعزيز القدرة التنافسية للاقتصاد الليبي.
- تطوير دراسات استراتيجية قطاعية وإنشاء مرصد مراقبة التكنولوجيا وقاعدة بيانات للمشاريع يسهل على الباعثين الجدد تحديد فرص الاستثمار وصياغة خطط الأعمال.

وبخصوص الدعم المؤسسي أقترح الخبير خطة العمل التالية:

استناداً على تجربة الإدارة الأمريكية للمؤسسات الصغرى (SBA) ومؤسسة المشاريع الأيرلندية والمؤسسة الأردنية لتطوير المشاريع الاقتصادية، من الضروري بالنسبة "للبرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة" انشاء ما يلي:

- إنشاء ادارة تنمية الصادرات التي توفر الخدمات الضرورية للدخول إلى الأسواق من خلال:

- التنسيق مع مركز تنمية الصادرات لإعداد أنشطة ترويج الصادرات المخصصة للمشروعات الصغرى والمتوسطة.
- تقديم خدمات المساعدة إلى المشروعات الصغرى والمتوسطة للوصول إلى الأسواق الخارجية.
- المشاركة في احداث ادارة لتسهيل الحوار بين القطاعين العام والخاص.
- إنشاء قسم يضم اخصائيين في القطاع يشرفون على تقديم الدعم الفني.
- إنشاء ادارة لتسهيل الحوار بين القطاعين العام والخاص.
- إطلاق ادارة التخطيط الاستراتيجي.
- توسيع شبكة مراكز أعمال بالجهات لتغطية عشرة مراكز أعمال بمختلف الجهات الليبية.

حول بناء القدرات اقترح الخبير خطة العمل التالية:

صياغة خطة للبرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة" بشأن التوظيف والتدريب وذلك في ثلاثة مجالات رئيسية هي:

1) توظيف الموظفين الجدد والتأكد من معرفتهم وفهمهم للنظم والإجراءات الداخلية المعمول بها في المؤسسة.
2) ضمان التدريب الفني والإداري المتخصص، وتمكين الموظفين من أداء وظائفهم بفعالية.
3) التدريب على اجراءات المساندة الفنية للمانحين مثل البنك الإسلامي للتنمية والأمم المتحدة والاتحاد الأوروبي والبنك الأفريقي للتنمية وغيرها.

استهدفت خطة التوظيف عدد (120) وظيفة جديدة لتوفير الخدمات المطلوبة والاضافية المتوقعة والموجهة للمشاريع الصغرى والمتوسطة ورواد الاعمال الجدد.

تنفيذ دعم بناء القدرات الفوري للبرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة

يحتاج البرنامج الوطني لتنفيذ هذه الإستراتيجية وخاصة خطة الإنقاذ الاقتصادي إلى الموظفين والخبرة اللازمة لتحقيق الهدف الاستراتيجي:

"تبسيط الهيكل التنظيمي والإجراءات لموظفي البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة وتعزيز قدرات موظفيه وتمكينهم من تصميم وإدارة مشاريع المساعدة الفنية من خلال أفضل الممارسات الدولية واتباع إجراءات وقواعد المانحين وإدارة دورة المشروع"

كما حددت خطة التوظيف الحاجة إلى موظفين إضافيين لضمان المهام الإضافية اللازمة بالإضافة إلى التوسع المتوقع في الخدمات المقدمة للمشاريع الصغرى والمتوسطة وأصحاب المشاريع الريادية.

وبناء على ما تقدم يقترح تعزيز قدرات موظفي البرنامج الوطني للمشاريع الصغرى والمتوسطة وممثلي هيئة الإستثمار، ومؤسسة تنمية الصادرات لتمكينهم من صياغة وإدارة مشاريع المساعدات الفنية الداعمة لتنفيذ خطة الإنقاذ الاقتصادي وذلك بالاستفادة بأفضل الممارسات الدولية ومقتضيات التعاقد وإدارة ومتابعة دورة المشاريع حسب متطلبات المانحين.

ويحتوي مخطط التدريب على الأنشطة التالية:

- التدريب على اجراءات المانحين، تصميم خطط العمل والإطار الزمني والميزانيات، إعداد التقارير، المتابعة والتقييم وإجراءات التعاقد عند تنفيذ برامج المنح والمساعدة الفنية وصياغة الشروط المرجعية ومذكرات التفاهم.
- التدريب الفني والإداري المتخصص لتمكين الموظفين خاصة الجدد من أداء وظائفهم بفعالية.
- التدريب على المهارات الناعمة.

وعلى هذا الاساس، من المهم القيام بجولة دراسية في تونس لفائدة موظفي المؤسسة وممثلي هيئة الإستثمار ومركز تنمية الصادرات لاستخلاص التجارب في تطوير المشاريع الصغرى والمتوسطة وتطوير الاستثمار والترويج للصادرات.

ومن المهم كذلك تنظيم بعثات تجارية لقطاعات مواد البناء والانشاءات الى إيطاليا لإبرام اتفاقات تعاون بهدف تطوير التدريب الفني المعتمد، كما تهدف هذه المهمات الى تطوير قدرات الشركات الليبية في المساهمة في إنجاز المشاريع الكبرى بالتعاون مع الشركات الاوروبية الكبيرة مما يمكن من إعادة بناء ليبيا بأقل تكلفة.

وستشمل جلسات التدريب دورات التدريب الوظيفي التي تتيح نقل أفضل الممارسات الدولية في المجالات التالية: تصميم خطة العمل والإطار الزمني، وإعداد التقارير، المتابعة والتقييم، وإجراءات التعاقد عند تنفيذ برامج المنح والمساعدة الفنية، وصياغة الشروط المرجعية ومذكرات التفاهم، كما ستنتهج الورشات التدريبية مبدأ التدريب العملي المبني على دراسات ميدانية.

كما يقترح التواصل مع البنك الاسلامي للتنمية لتنفيذ برنامج المساعدة الفنية يستهدف مساندة المشروعات الصغرى والمتوسطة والدعم المؤسسي للبرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة بالتعاون مع هيئة تنمية الصادرات وهيئة الإستثمار وممثلي القطاع الخاص.

وكذلك تنظيم اجتماع دولي يعرض الاستراتيجية الوطنية لتطوير الصادرات للجهات المانحة بهدف تمويل خطة العمل المتعلقة بالإنقاذ الاقتصادي.

النتائج المتوقعة من تنفيذ الخطة المقترحة:

- يقدم البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة مساعدة فنية وخدمات دعم فعالة للمؤسسات الصغرى والمتوسطة والمتناهية الصغر بقدرات متطورة وإجراءات منسقة وفقًا لأفضل الممارسات الدولية وقواعد الجهات المانحة.
- يتم تطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر المستهدفة في القطاعات ذات الأولوية من خلال تطوير أنشطة المساعدة الفنية التي تعزز التصدير وتطوير المحتوى التكنولوجي في القطاعات ذات الأولوية.
- تطوير برنامج الوصول إلى أسواق التصدير للمشروعات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر.
- تطوير أدوات التمويل التي تسهل حصول المشروعات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر على التمويل.
- بناء أنظمة بيئية سليمة لريادة الأعمال.

- تطوير القطاع الخاص من خلال إنشاء منصة متكاملة للحوار بين القطاعين العام والخاص بما في ذلك مؤسسات المجتمع المدني.
- توعية الجهات المانحة الدولية لتمويل برامج المساعدة الفنية لتنفيذ الاستراتيجية الوطنية لتنمية الصادرات.
- تنظيم اجتماع دولي لتقديم الاستراتيجية الوطنية لتنمية الصادرات إلى المانحين متعددي الأطراف للتوعية بتمويل خطة العمل وخاصة الاقتصادية.

وقد يشمل ذلك برامج المساعدة الفنية التالية:

- تطوير مناطق التنمية بالجهات، بما في ذلك المنصات اللوجستية في مصراته وبنغازي وبالقرب من حدود تونس والجزائر ومصر.
- تصميم خطة استراتيجية والمخطط الاقتصادي الكلي من أجل إنتعاش الاقتصاد الليبي وتنفيذ خطة الاستراتيجية الوطنية لتطوير الصادرات.
- تطوير الاستثمارات.
- تنمية القدرات البشرية.
- برنامج تطوير الجودة.

السياسة التجارية وتيسير التجارة:

- مساعدة ليبيا على الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية وتطوير اتفاقية التجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة.
- مساعدة ليبيا في تطوير مراكز التكنولوجيا والمراكز الفنية.
- مساعدة ليبيا في تطوير النظام المصرفي الخارجي.
- مساعدة ليبيا لتصميم وتنفيذ مشاريع الشراكة بين القطاعين العام والخاص.
- برنامج التعزيز المؤسساتي لغرف التجارة والصناعة والزراعة.

0.1 – المقدمـة

في إطار برنامج مبادرة المساعدة من أجل التجارة للدول العربية (AfTIAS) تم تمويل مشروع "تعزيز القدرات التصديرية في ليبيا" من قبل المؤسسة الإسلامية الدولية لتمويل التجارة (ITFC) كما تم تنفيذ هذا المشروع من قبل منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو) بالتعاون الوثيق مع البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة ووزارة الاقتصاد والصناعة الليبية.

والهدف من هذا المشروع هو تقديم للحكومة الليبية استراتيجية وطنية لتطوير الصادرات مع خطة عمل لمعالجة متطلبات المشروعات الصغرى والمتوسطة فيما يتعلق بترويج الصادرات والحصول على خدمات تطوير الأعمال والنفاذ إلى الأسواق الخارجية.

وقد قام الخبير بتشخيص الوضع الإقتصادي ودراسة الصادرات الليبية وبيئة الاعمال لاستنتاج القطاعات التصديرية ذات الأولوية وصياغة استراتيجية ووضع خطة عمل لتطوير الصادرات الليبية بهدف تحديد الاصلاحات والخدمات التي يجب ان تقدم للمشروعات الصغرى والمتوسطة لدعم قدراتها التصديرية.

وقد تم تنفيذ هذا العقد بالتعاون الوثيق مع نقطة الاتصال التابعة لليونيدو ونظراء المشروع والأطراف المعنية، وتتمثل مهمة الخبير في توفير المخرجات التالية:

تقرير البدء بالمهمة بما في ذلك تقرير الوضع الحالي وخطة العمل، ومشروع مخطط للاستراتيجية الوطنية للتصدير.

- تقرير مرحلي والذي يشمل التقدم المحقق وتحديد الركائز الرئيسية للاستراتيجية.
- مسودة الاستراتيجية الوطنية للتصدير.
- التقرير النهائي للاستراتيجية الوطنية للتصدير مع خطط العمل.
- وسيتناول هذا التقرير المسائل التالية:
- تحليل سياق الاقتصاد الكلي لليبيا.
- تحليل بيئة التصدير في ليبيا وتحديد العوامل الهامة في البلد التي تؤثر على إمكانيات التصدير على المدى المتوسط والبعيد.
- مراجعة الدراسات الاستقصائية السابقة وتقديم نتائج المسح الذي قام بها الخبير.
- تحليل القيود التنافسية الرئيسية التي تواجه ليبيا فيما يتعلق بجانب العرض، والبنية التحتية وبيئة الأعمال، والدخول للاسواق الخارجية والقضايا الاجتماعية والاقتصادية التي تؤثر على سلسلة القيمة للصادرات.

- استخدام المعايير المناسبة لتحديد القطاعات ذات الأولوية.
- التحقيق في متطلبات التصدير بالقطاعات الفرعية ذات الأولوية التي تم تحديدها.
- تقييم مدى جاهزية الإطار القانوني والمؤسسي.
- تقييم جاهزية التصدير والحاجيات لدى الشركات الليبية والبرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة ومجالس رجال الأعمال ومزودي خدمات تطوير الأعمال.
- المقارنة المعيارية وتحليل الفجوة.
- التوصيات.
- صياغة الاستراتيجية الوطنية للتصدير وخطة العمل.
- صياغة خطة عمل للإنقاذ الاقتصادي.
- عرض برنامج للتعزيز المؤسسي.

0.2 - الاسلوب والمنهجية المعتمدة

الاسلوب المستخدم:

تم انتهاج أسلوب تمكين المستفيدين والأطراف المعنية من لعب دورا رئيسيا في تنفيذ المشروع وبناءً عليه سيرتكز الاسلوب على ما يلي:

- المشاركة المباشرة للمستفيدين والأطراف المعنية في صياغة الإجراءات المختارة والموافقة عليها.
- الدعم المستمر لممثلي الأطراف المستفيدة والأطراف المعنية لتحديد احتياجاتهم وتحديد أولوياتهم.
- عملية التعزيز تكون من القاعدة إلى القمة وذلك بدءا من المشروعات الصغرى والمتوسطة ووصولا إلى وضع خطط عمل معتمدة.

المنهجية المعتمدة

البحث المكتبي:

قام الخبير بجمع البيانات والمعلومات المطلوبة من:

- الدراسات الاستراتيجية الوطنية والقطاعية السابقة التي تستهدف تطوير وترويج الصادرات الليبية وغيرها من الدراسات ذات العلاقة.
- الإحصائيات الوطنية المتعلقة بالتجارة الخارجية والإنتاج والاستثمار وعدد من الشركات والعمالة.
- الإحصائيات الدولية التي توفرها "خارطة التجارة" لمركز التجارة العالمي.
- البيانات والتقارير المعدة من قبل جمعيات الاعمال ومركز تنمية الصادرات الليبي.
- تقرير ممارسة الأعمال وتقرير التنافسية العالمية المعدة من طرف البنك الدولي.

البحث الميداني:

الاجتماعات مع الأطراف المعنية:

قام الخبير بتقديم الدراسات السابقة والحالية والبيانات التي تم جمعها والمتعلقة بالصادرات الليبية. كما قام الخبير بعقد اجتماعات مع أهم المصدرين بالقطاعات ذات الاولوية.

الاستبيان:

أجرى الخبير خلال المهمة التي قام بها إلى مدينة طرابلس تقييم الهيكل التنظيمي والاجراءات والقدرات البشرية بالبرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة.

قام بمهمة في مدينة مصراته شملت العديد من الزيارات والمسح المعمق حول عينة ممثلة من الشركات والمؤسسات بما في ذلك:

الشركة الليبية للحديد والصلب وثلاث شركات خاصة مصنعة لمنتجات الحديد لتقييم إمكانية إطلاق برنامج تحديث الصناعة وبرنامج افراق (Spin-off) لتعزيز الروابط الخلفية مع المصانع الخاصة للحديد والصلب.

المنطقة الحرة بمصراته وكذلك وكلاء الشحن وشركات النقل الخاصة لتقييم إمكانية إنشاء منصة لوجستية وتطوير قطاع النقل كأداة للتعافي الاقتصادي في مرحلة أولى والتصدير والتنويع الاقتصادي في مرحلة ثانية.

عقد اجتماعات مع مجالس رجال الأعمال ومزودي الخدمات للشركات الخاصة لتقييم حاجياتهم.

قائمة الشركات والمؤسسات التي تمت زيارتها واردة بالملحق (استخدام النموذج الاقتصادي القياسي المستخدم لتقييم التنويـع الاقتصادي).

استانس الخبير بنموذج "كروغمان " للمنافسة الاحتكارية في التجارة من أجل تحديد أفضل نموذج لليبيا للتنويـع الاقتصادي".

ينطوي تطبيق نموذج المنافسة الاحتكارية للتجارة (كروغمان الحائز على جائزة نوبل) على فكرة أن التجارة تؤدي في زيادة حجم السوق وأن البلدان الصغيرة قادرة على تنويـع اقتصادها من خلال نموذج تنمية يقوده التصدير.

بصفة عامة فإن نجاح القطاعات الصناعية يتطلب الاستجابة لقاعدة ووفرة الإنتاج الكبير والتي يحددها حجم السوق، كما أنه من خلال التجارة العالمية يمكن تشكيل سوق عالمي متكامل أكبر من أي سوق وطنية فردية وبالتالي بإمكان البلدان الصغيرة التي لا تتوفر لديها شروط غزارة الإنتاج الكبير اللجوء إلى التصدير، كما يمكن لكل دولة أن تتخصص في إنتاج فئة من المنتجات في حين تتخصص البلدان الأخرى في فئات مختلفة من المنتجات، مما سيمكن احترام قاعدة وغزارة الإنتاج بالفئة التي تم التخصص فيها ويتم استيراد بقية الفئات من دول أخرى، وهو ما يُمكن كذلك كل دولة من تنمية التبادل الصناعي البيني، ونتيجة لذلك توفر التجارة فرصة للمنفعة المتبادلة حتى عند تشابه البلدان في اقتصادياتها (على سبيل المثال صناعة السيارات التي تم تطويرها في كندا والتي اقتصرت على تصنيع صنف وحيد من السيارات مكن من تحقيق التبادل الصناعي البيني بفضل اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأمريكية).

يعد توفير الموارد المالية الضرورية للاستثمارات من المتطلبات الرئيسية للتحول الهيكلي وتمثل صادرات المواد المصنعة فرصا لزيادة الإنتاجية وزيادة إيرادات النقد الأجنبي والأرباح التي تمكن من توفير التمويلات اللازمة للاستثمار والتجديد.

ومع ذلك، ونظراً لضعف القدرات التمويلية والتكنولوجية في البلدان النامية وسيطرة الشركات العالمية على سلاسل القيمة العالمية فان استفادة البلدان النامية ضعيفة وتنحصر في استعمال العمالة المحلية.

ونتيجة لذلك فان الصادرات الصناعية الاجمالية ذات المحتوى التكنولوجي خلال الفترة 1980-2013 متأتية بالاساس من طرف البلدان المتقدمة وضعيفة جدا بالنسبة للبلدان النامية.

بالنسبة للعديد من الاقتصاديات النامية والانتقالية، حتى وان كانت السلع المصدرة مصنفة على أنها ذات كثافة تكنولوجية متوسطة أو عالية، فبصفة عامة يمكن القول إن هذا النوع من النشاط التصنيعي ينحصر في عدد قليل من المنتجات متأتية من الاستثمارات الاجنبية، وهو ما يمثل نوعاً من الثنائية في الاقتصاديات النامية اذ حتى وإن وجدت بعض النجاحات في صادرات بعض البلدان للمنتجات المصنعة فهي محدودة وناتجة في أغلب الاحيان عن شركات أجنبية مقيمة بتلك البلدان، ويعزى ذلك الى أن الترابط الصناعي المحلي ليس قويا بما يكفي لتوليد أثار ايجابية على القطاعات الاخرى.

ولذلك فإن تطوير المحتوى التكنولوجي والابتكار من خلال تطوير الشركات الليبية شرط أساسي لتطوير الترابط الوطني مع سلاسل القيمة العالمية واستغلال وفورات الاقتصاد الخارجي التي تؤدي الى دعم تنافسية الصادرات وزيادة الرفاهية وسد الفجوة المتعلقة بزيادة البطالة ضمن حاملي الشهادات من الشباب.

0.3 - المقارنة المعيارية مع أفضل الممارسات الدولية

يعتمد الاقتصاد الليبي بشكل كبير على صادرات النفط التي تمثل 97٪ من إجمالي الصادرات الليبية، والقطاع الخاص العامل بالقطاعات غير النفطية صغير جداً، وأن نسبة 80٪ تقريبا من العمالة يتم توظيفها في القطاع العام الذي يسيطر على معظم نظم الإنتاج والفرص الاقتصاديةً.

كما أن الاقتصاد الليبي كان اقتصاداً مركزياً مماثلاً لاقتصاديات البلدان الاشتراكية السابقة في أوروبا الشرقية، لذلك ستتعامل الاستراتيجية الوطنية للتصدير مع قضيتين رئيسيتين: تحويل الاقتصاد القائم على الطاقة إلى اقتصاد متنوع من ناحية، وتحرير الاقتصاد لخلق اقتصاد يستمد قوة دفعه من القطاع الخاص من ناحية أخرى لذلك فأن استراتيجية التصدير الليبية هي في حقيقة الأمر استراتيجية تنويع الاقتصاد التي ترتكز على خلق فرص تصديرية أخرى غير النفطية.

يبلغ عدد سكان ليبيا 6.375 مليون نسمة، وهو بلد صغير ولا يفي بالحجم الأدنى المطلوب للسوق وفقا لمتطلبات وفورات الحجم الكبيرة، وبالتالي فإن الاندماج في سلاسل القيمة العالمية والإقليمية من خلال تطوير اقتصاد قائم على التصدير أمر بالغ الأهمية.

كما أن تنفيذ اتفاقيات التجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة والدول العربية المجاورة لا سيما تونس ومصر والجزائر ستمثل قوة كامنة لاستراتيجية التصدير الوطنية الليبية.

وفي هذا الصدد وبالنسبة إلى المقارنة مع أفضل الممارسات الدولية، يستشهد الخبير بالتجارب التالية:

فيما يتعلق بتنويع الاقتصاد وتنمية القطاع الخاص :

- تجربة الإمارات العربية المتحدة كتحول ناجح من اقتصاد يقوده النفط إلى اقتصاد متنوع يقوده نمو الصادرات.
- تجربة جمهورية التشيك كتحول ناجح من اقتصاد مركزي إلى اقتصاد يقوده القطاع الخاص وتطوير الصادرات نتيجة الاندماج في الفضاء الاقتصادي للاتحاد الأوروبي.
- تجربة النرويج الذي نجح في نقل اقتصاده إلى اقتصاد متنوع يقوده القطاع الخاص وتطوير الصادرات.
- تجربة الولايات المتحدة كدولة رائدة لتطوير القطاع الخاص من خلال تطوير الشركات الصغرى والمتوسطة.

فيما يتعلق بتطوير المشروعات الصغرى والمتوسطة:

- تجربة الولايات المتحدة الأمريكية في إدارة المشروعات الصغرى والمتوسطة كخبرة رائدة لتعزيز الاستثمار والصادرات الأمريكية.
- التجربة الإيطالية المتعلقة بتطوير المراكز الفنية خاصة في قطاعات المواد البلاستيكية ومواد البناء وتجارب بلدان الاتحاد الأوروبي الأخرى فيما يخص الآلات والمعدات والأعمال الميكانيكية ومكونات السيارات.
- التجربة التونسية والأردنية فيما يتعلق ببرامج تحديث الصناعة وتطوير الاستثمار والصادرات (مكتب تحديث الصناعة، وكالة النهوض بالصناعة والتجديد، المؤسسة الأردنية لتطوير المشاريع الاقتصادية).

وقد استعانت هذه المؤسسات بالتجربة الأمريكية في إدارة المشاريع الصغرى والمتوسطة خلال مرحلة التصميم ونجحت في تكييف هذه التجربة مع الواقع المحلي للمنطقة وفي إنشاء مؤسسات مستدامة تدعم المشروعات الصغرى والمتوسطة.

1.3- الاقتصاد المتنوع للإمارات العربية المتحدة

بالرغم من أن دول مجلس التعاون الخليجي المعتمدة على النفط وكثرة رأس المال قد عرفت نجاحات في الاقتصاد الرقمي والخدمات اللوجستية والصناعات التي تعتمد على النفط مثل صناعة البتروكيماويات ومواد البناء، فهي ليست ضمن المستويات العليا لسلاسل القيمة العالمية وذلك للأسباب التالية:

- ندرة العمالة وضعف المرونة في توظيف العمالة الأجنبية الماهرة.
- القيود على الاستثمار الأجنبي المباشر.
- عدم ملائمة التعليم العالي والتدريب.
- تركيز كلي للاقتصاد على القطاعات المعتمدة على أسعار النفط.
- أغلب العمالة المحلية في القطاع العام.
- انخفاض مشاركة المشروعات الصغرى والمتوسطة.

وبناءً على تجربة جبل علي ضمن نموذج دبي، وبفضل تحرير الاستثمار في الخدمات المالية والتعليمية والصحية وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والخدمات اللوجستية، نجحت دولة الإمارات العربية المتحدة في تنويع اقتصادها، ومن المتوقع ضمن استراتيجية التنويع لسنة 2021 أن توسع الإمارات العربية المتحدة قاعدتها الصناعية وتحسين بيئة ملائمة لتطوير الأعمال.

نمو إجمالي الناتج المحلي لاقتصاد دولة الإمارات العربية المتحدة مقارنة مع القطاع غير النفطي:

جدول رقم (1) : معدلات التغير بالأسعار الثابتة لسنة (2007)

الإمارات العربية المتحدة	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الناتج المحلي الإجمالي	4.9	9.8	3.2	3.2	-4.8	1.3
القيمة المضافة للقطاعات الغير نفطية	6.4	9.0	9.3	6.0	-2.9	1.4
القيمة المضافة للصناعات التحويلية	6.6	7.3	1.9	10.3	-14.1	6.9

المصدر: المكتب الوطني للإحصاء / الإمارات العربية المتحدة.

أداء القدرة التنافسية لدولة الإمارات العربية المتحدة، والتشيك، والنرويج حسب تقرير منتدى دافوس العالمي للتنافسية لسنة 2017-2018 كان التالي:

جدول رقم (2): المنتدى الاقتصادي العالمي، الموجز القطري

البند	مؤشر الأداء: 0-100 (الأفضل)	جمهورية التشيك 31	النرويج 11	الإمارات العربية المتحدة 17
الشروط الأساسية	المؤسسات	60.5	76.7	71.8
	البنية التحتية	83.5	74.7	86.2
	اعتماد تكنولوجيا المعلومات	65.7	81.6	83.7
	الاستقرار الكلي للاقتصاد	100	100	100
محفزات الكفاءة	الصحة	87.8	98.4	78.4
	المهارات	73.7	83.9	68.1
	السوق الإنتاجية	60.4	62.8	68.8
	سوق العمالة	63.0	73.5	63.4
	النظام المالي	67.5	80.1	70.8
	حجم السوق	64.6	61.3	71.0
عوامل الابتكار	تطور بيئة الأعمال	70.2	77.0	67.4
	القدرة على الابتكار	57.3	67.8	51.0

المصدر: المنتدى الاقتصادي العالمي 2018، تقرير التنافسية العالمية.

جدول رقم (3): المنتدى الاقتصادي العالمي، مؤشرات الأداء الرئيسية

المؤشر	ليبيا	الإمارات العربية المتحدة	النرويج	جمهورية التشيك
السكان (بالمليون)	6.375	10.1	5.3	10.6
الدخل الفردي بالدولار الأمريكي	7,292	37,225.8	74,940.6	20,152.4
نسبة متوسط نمو الناتج المحلي الإجمالي لمدة 10 سنوات	-	2.7	1.1	1.5
نسبة معدل البطالة	-	1.7	4.2	2.9
نسبة متوسط تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر لمدة 5 سنوات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي	-	2.6	0.4	2.8

المصدر: المنتدى الاقتصادي العالمي 2018، تقرير التنافسية العالمية.

تتصدر النرويج (المرتبة 11) من حيث بيئة الاقتصاد الكلي، والذي كان مصدر ضعف لمعظم مثيلاته من البلدان من ذوي الدخل المرتفع في السنوات الأخيرة،

يمكن للبلاد مواصلة الاعتماد أكثر على المؤسسات القوية ونظام التعليم العالي الجودة، وتحتل المرتبة من بين أفضل 10 بلدان في العالم، ومع مستويات عالية

لاستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وقطاع أعمال ديناميكي للغاية فهو يعتبر في وضع جيد للاستفادة من الفرص المتاحة للتحول الرقمي.

تواصل دولة الإمارات العربية المتحدة (المرتبة 17) في تحسين مردودية اقتصادها وقيادة العالم العربي من حيث القدرة التنافسية، يظهر هذا التحسن مرونة اقتصاد دولة الإمارات العربية المتحدة والذي يعزى جزئياً إلى زيادة التنويع الاقتصادي الذي مكنها مقارنة ببلدان الخليج الأخرى من مواجهة الصدمة المزدوجة لتراجع أسعار النفط والغاز وتراجع التجارة العالمية.

ورغم توقعات صندوق النقد الدولي بانخفاض نمو الناتج المحلي الإجمالي إلى 1.3 % هذا العام، فمن المنتظر أن يرتفع النمو في القطاعات غير النفطية، مما يشير إلى أن استراتيجية التنويع لدولة الإمارات قد بدأت تؤتي بثمارها، ومن أجل زيادة قدرتها التنافسية سيتعين على الإمارات العربية المتحدة تسريع وتيرة التقدم من حيث نشر أحدث التقنيات الرقمية (المرتبة 36)، ورفع مستوى التعليم (المرتبة 36)، وتوسيع القاعدة الصناعية لاقتصادها، وزيادة مشاركة مواطني الإمارات في القطاع الخاص.

ويمثل الجدول التالي الحواجز الحرجة أمام التنمية الاقتصادية لدولة الإمارات والنرويج والتشيك:

جدول رقم (4): المنتدى الاقتصادي العالمي، الحواجز الحرجة أمام مؤشرات التنمية الاقتصادية

مؤشرات حواجز النمو الاقتصادي (100 للأسوأ وصفر للأفضل)	الإمارات العربية المتحدة	النرويج	جمهورية التشيك
تطبيق القانون	2.0	0.2	9.6
البيروقراطية الحكومية غير الكافية	4.1	10.1	16.9
ضعف النفاذ إلى التمويل	17.0	14.0	2.8
عدم كفاية البنية التحتية	2.8	6.1	4.6
قوانين العمالة المقيدة	12.6	14.2	8.3
أخلاقيات العمل الضعيفة في القوى العاملة الوطنية	8.6	2.2	1.8
عدم كفاية القوى العاملة المتعلمة	14.0	1.6	7.3
ضعف القطاع الصحي العام	2.5	0.0	0.0

المصدر: المنتدى الاقتصادي العالمي 2017، تقرير التنافسية العالمية.

2.3 – تجربة الإدارة الأمريكية للمشروعات الصغري

كما أوضح "زابيجنيو بريجنسكي"، الخبير الاستراتيجي في الأمن القومي للولايات المتحدة، فإن قوة الأمة يمكن تحديدها بالعلاقة السببية بين اقتصادها كأساس حاسم ودعامة رئيسية لتطورها التكنولوجي، ثم انتشارها الثقافي وقدراتها العسكرية، منذ أن تم وضع تلك المبادئ "الجيو-استراتيجية"، يصدر البيت الأبيض كل خمس سنوات استراتيجية الأمن القومي تتضمن أهدافا اقتصادية وتكنولوجية.

في سنة 1953، وتنفيذًا لاستراتيجية الأمن القومي، تم إحداث إدارة المشروعات الصغرى في الولايات المتحدة (SBA) مع مهمة "الحفاظ على اقتصاد البلاد وتقويته من خلال تمكين إنشاء المشروعات الصغرى واستمراريتها، والمساعدة في الانتعاش الاقتصادي"، علما بأن المشروعات الصغرى والمتوسطة هي أهم مصادر التوظيف في الولايات المتحدة وتمثل حوالي 65 % من صافي خلق فرص العمل في القطاع الخاص.

وللإدارة الأمريكية للمشروعات الصغرى أربعة أهداف:

أولا: المشتريات والعطاءات الحكومية (الفدرالية)

يجب التعاقد من الباطن مع المشروعات الصغرى والمتوسطة في جميع العقود العامة التي تقل عن 100,000 دولار أمريكي كما يجب على جميع المؤسسات الحكومية شراء 20 ٪

على الأقل من حجم مشترياتها من الشركات الصغرى والمتوسطة، حاليا فأن نسبة 30 ٪ من مشتريات المؤسسات الحكومية الأمريكية تأتي من المشروعات الصغرى والمتوسطة.

تعد حكومة الولايات المتحدة أكبر مشتري للسلع والخدمات في العالم، وتشكّل المشتريات الفدرالية حوالي 200 مليار دولار سنوياً، كما أنها توفر فرصاً للمشروعات الصغرى لتقديم عروض أسعار لأسواق التعاقد بالباطن والاستفادة من برامج التدريب، ولدى كل مؤسسة حكومية نظام تتبع لأهداف مشترياتها بنسبة 20٪ للمشروعات الصغرى والمتوسطة.

ثانيا: النفاذ إلى رأس المال (تمويل الشركات)

توفر هذه الإدارة للمشروعات الصغرى والمتوسطة مجموعة من أدوات التمويل التي تتراوح بين الائتمان الصغير إلى تمويل القروض الكبيرة والاستثمارات في الأسهم (عن طريق رأس المال الاستثماري)، كما تحتوي على صناديق ضمان التمويل.

ثالثا: تطوير وترويج المشروعات (التعليم والمعلومات والمساعدة الفنية والتدريب)

تقدم إدارة المشروعات الصغرى استشارات تشخيصية، في الموقع أو على شبكة الإنترنت، واستشارات فردية وتدريب منخفض التكلفة لأصحاب المشاريع الناشئة والشركات الصغرى والمتوسطة التي تم تأسيسها في أكثر من 1580 موقع في جميع أنحاء البلاد.

كما توفر برامج المساعدة الفنية نصائح فردية مجانية للمقيمين الدائمين ومواطني الولايات المتحدة الذين يرغبون في بدء الأعمال الصغرى، وتوفر كذلك ورش عمل وتدريب في العديد من المجالات.

رابعا: المؤازرة والمساندة (صوت المشروعات الصغرى والمتوسطة)

أنشئت هذه الخدمة في عام 1978، وتستعرض القوانين التي يقرها الكونغرس، وتقييم أثر القوانين على الشركات الصغرى، بالإضافة إلى ذلك تدير مجموعة واسعة من الأبحاث حول المشروعات الصغرى والمتوسطة وبيئتها الاقتصادية.

3.3 -التجربة التونسيـة

برنامج تحديث الصناعة

أطلقت تونس منذ سنة 1995 برنامجاً وطنياً للتطوير يهدف إلى تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات التونسية، مستوحى من البرنامج البرتغالي للتحديث والتأهيل (1988-1993)،

ولذلك تم انجاز العديد من الدراسات والجولات الدراسية إلى البرتغال خلال الفترة 1995 - 1996 لتصميم البرنامج، وبعد ذلك تم إستحداث هيئة للتأهيل داخل وزارة الصناعة.

4.3- برنامج الافراق التونسي :

أطلقت تونس في سنة 2006 برنامج الافراق (Spin-off) الذي تقدم الحكومة بموجبه حوافز لكل من الشركات الكبرى الراغبة في الاستغناء عن أنشطتها غير الأساسية عبر الاستعانة بمصادر خارجية، ودعم موظفي المؤسسات وأصحاب المشاريع الطموحين الراغبين في إنشاء مشاريعهم الاقتصادية الخاصة بهم لكي تغطي الأنشطة غير الأساسية للشركات الكبرى.

منذ عام 1997 وحتى نهاية عام 2009، تم تحديد وتصميم 250 مشروعا تحت نظام الافراق ضم 32 شركة صناعية كبيرة (9 شركات عامة و23 شركة خاصة). المصدر: وكالة النهوض بالصناعة.

5.3 - برنامج تنمية المناطق التونسي

بالاستفادة من التجربة الإيطالية، قامت وكالة النهوض بالصناعة والتجديد والإدارة العامة للشركات الصغرى والمتوسطة التابعة لوزارة الصناعة، بتطوير شبكة تضم 24 مركزاً لتطوير الأعمال (واحد في كل ولاية) وحاضنات الأعمال، تقدم الحملات التدريبية التوعوية إلى رواد الأعمال الطموحين.

3. 6- التجربة الأردنيــة

المؤسسة الأردنية لتطوير المشاريع الاقتصادية

تم تأسيس المؤسسة الأردنية لتطوير المشاريع الاقتصادية، مؤسسة تنمية الصادرات الاردنية (JEDCO) سنة 2003 بهدف ترويج التجارة وتنمية الصادرات، بالإضافة إلى تطوير الشركات، وقد عملت منذ تأسيسها على مساعدة العديد من الشركات الصناعية والخدمية عبر برامج الدعم الفني الخاصة، كما أنها توفر أحدث المعلومات المتعلقة بالتجارة والتصدير، كما تلعب هذه المؤسسة دوراً هاماً في تنفيذ السياسات الحكومية لتطوير الصادرات الأردنية وتحسين الجودة والقيمة المضافة للسلع والخدمات الأردنية.

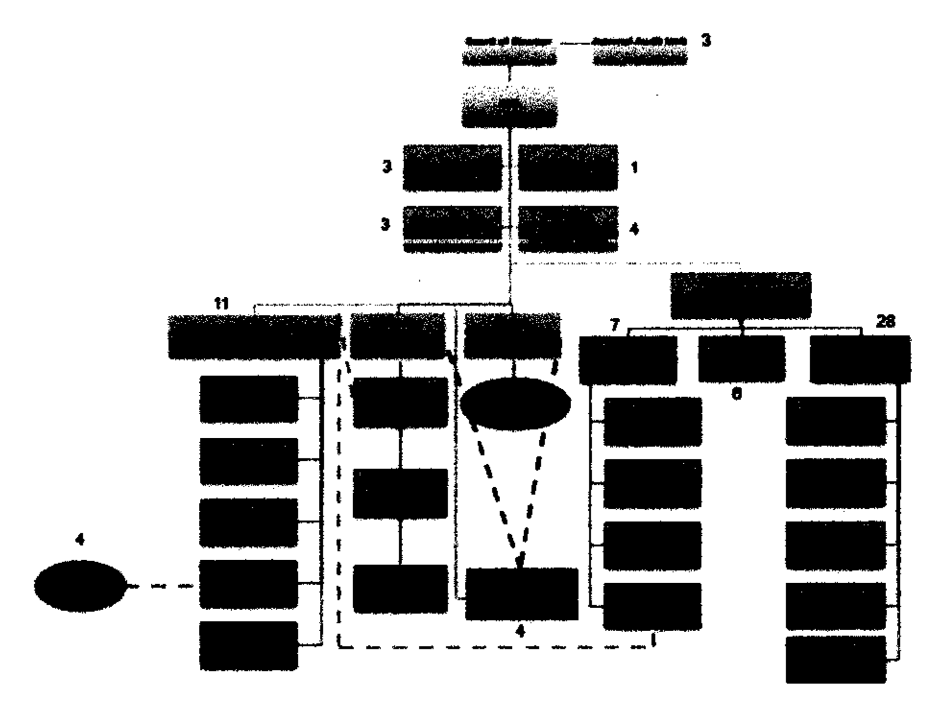
البرنامج الأردني للتطوير والتحديث :

المحور الثاني لعمل المؤسسة الأردنية لتطوير المشاريع الاقتصادية يتمثل في البرنامج الأردني للنهوض والتحديث (JUMP)، الذي يهدف إلى تطوير القدرة التنافسية للشركات وتعزيز قدراتها الإدارية والتكنولوجية في القطاع الصناعي من خلال إعداد الدراسات

التشخيصية واسعة النطاق وخطط التحديث والتأهيل بالإضافة إلى خدمات الدعم لخطط التطوير المتعلقة ببناء القدرات البشرية والإدارية، والهيكلة التنظيمية.

7.3 - الهيكل التشغيلي للمؤسسة الأردنية لتطوير المشاريع الاقتصادية

JEDCO Organizational Chart



0.4 - تقييم الإقتصاد الكلي :

1.4 - مؤشرات إستقرار الاقتصاد الكلي :

تمتلك ليبيا قدرات هائلة من حيث إنتاج النفط والقادرة على تغطية حاجيات البلاد من ايرادات النفط، غير أن ليبيا ستبقى تحت الضغط إذا لم يتم التوصل إلى حل النزاع السياسي ووضع السياسات المناسبة للتعامل مع القضايا الاقتصادية الرئيسية.

القطاعات الصناعية الرئيسية

شكل قطاع الزراعة 1.3 ٪ من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2017، وشملت أهم المنتجات الرئيسية التالية: القمح والشعير والزيتون والتمور والحمضيات والخضروات والفول السوداني وفول الصويا والماشية، وقد أثرت الظروف المناخية الجافة وتدني نوعية التربة في الإنتاج الزراعي.

كما شكل قطاع الصناعة 63.8 ٪ من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2017، وشملت إنتاج النفط والبتروكيماويات والألمنيوم والحديد والصلب، والصناعات الغذائية، والمنسوجات، والصناعات الحرفية، والاسمنت. في حين شكل قطاع الخدمات 34.9 ٪ من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2017.

توزيع الأنشطة الاقتصادية حسب القطاعات على النحو التالي:

جدول رقم (5): تحليل النشاط الاقتصادي حسب القطاعات

تقسيم النشاط الاقتصادي حسب القطاع	الخدمات	الصناعة	الزراعة
التوظيف حسب القطاع (% من إجمالي التوظيف)	60.9	26.7	12.4
القيمة المضافة (% من الناتج المحلي الإجمالي)	19.9	78.2	1.9

المصدر: البنك الدولي، أحدث البيانات المتاحة.

المؤشرات الاقتصادية الرئيسية :

جدول رقم (6): المؤشرات الاقتصادية الرئيسية

أهم المؤشرات	2013	2014	2015	2016	2017	2018 (e)
الناتج المحلي الإجمالي (بمليارات الدولارات الأمريكية)			17.78	20.46	33.31e	47.49
الناتج المحلي الإجمالي (الأسعار الثابتة، النسبة المئوية للتغير السنوي)	104.5	-5.1	-10.3	-3.0	55.1e	31.2
الدخل الفردي (دولار أمريكي)	12,7	10.8	2,813e	3,205e	5,166	7,292
معدل التضخم (٪)	6.1	3.6	9.8	27.1	32.8	32.1
الحساب الجاري (بمليارات الدولارات)			-9.35	-4.58	0.59	4.66
الحساب الجاري (كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي)			-52.6	-22.4	1.8e	9.8
الدين العام	3.7%	36.4%	73.8%	101.8%	100.2%	
عجز الموازنة	-4%	-40.3%	-52.5%	63.1%	-26%	

المصدر: صندوق النقد الدولي -قاعدة بيانات التوقعات الاقتصادية العالمية، 2016

ملاحظة: (ت) البيانات المتوقعــة.

أوضحت الجداول السابقة أن الميزانية في سنة 2017 قد شهدت عجزا بلغ 26 % من الناتج المحلي الإجمالي والذي تم تمويله بشكل رئيسي من خلال المصرف المركزي الليبي، كما ارتفع الدين المحلي بسرعة ليصل إلى 59 مليار دينار في نهاية سبتمبر 2017 (مسجلا ارتفاعا بمليار دينار مقارنة بسنة 2010).

وبالرغم من أن إيرادات الميزانية قد تضاعفت ثلاث مرات تقريباً في سنة 2017 (31.8 % من الناتج المحلي الإجمالي) مقارنة بسنة 2016، إلا أن هذه الإيرادات لم تكن كافية لتغطية الأجور العامة (36.4 % من الناتج المحلي الإجمالي) والتي استمرت في استيعاب قدر كبير من موارد الميزانية بينما ظلت النفقات الرأسمالية ضعيفة (4.8 % من الناتج المحلي الإجمالي).

وقد انخفض معدل الاستثمار الإجمالي بشكل ملحوظ من 5.3 ٪ من الناتج المحلي الإجمالي في سنة 2013 إلى 4.4 ٪ في سنة 2014، ومن 4.0 ٪ من الناتج المحلي الإجمالي في سنة 2015 إلى 3.0 ٪ في سنة 2016، وفي نفس الوقت ارتفع الاستهلاك الحكومي من 16.4٪ من الناتج المحلي الإجمالي في سنة 2013 إلى 21.7 ٪ من الناتج المحلي الإجمالي في سنوات 2015 و2016.

قبل الأزمة السياسية لسنة 2014 كانت ليبيا قد خططت ضمن مشاريع البنية التحتية مد خط أنابيب بقيمة 100 مليار دولار أمريكي، كما خصصت الحكومة موارد كبيرة لإعادة الإعمار والتنمية بعد ثورة 2011، فعلى سبيل المثال في ميزانيتي 2013 و2014 تم تخصيص ميزانية أكثر من 10 مليارات دينار للنفقات الرأسمالية (ما يعادل 7.5 مليار دولار أمريكي) غير أن القيود المؤسسية والدخل النفطي المنخفض منعت الحكومة من صرف هذه الأموال بالكامل.

ومع تدهور الوضع السياسي أجبرت الحكومة على الحفاظ على نسق الإنفاق على المرتبات والدعم على حساب نفقات الأعمال العامة والبنية التحتية.

كما أن الأزمة السياسية والموارد المحدودة أجبرت الحكومة على التركيز على القضايا الإنسانية والاجتماعية على حساب نفقات الاستثمار من أجل الانتعاش الاقتصادي، مما أدى إلى تفاقم تلك القضايا الإنسانية والاجتماعية، وقد أدى هذا الوضع أيضا إلى تفاقم تدني حالة الشركات العامة والخاصة وزيادة البطالة والفقر والتوتر الاجتماعي، واستلزم مثل هذا الوضع نفقات إضافية في الأجور والإعانات مع الحد في الاستثمار فيما يتعلق بالانتعاش الاقتصادي.

وبناء على ما سبق فمن الأهمية بمكان كسر هذه الحلقة المفرغة للبطالة مقابل الوضع الاجتماعي المتدهور من خلال تصميم ميزانية متوازنة تغطي النفقات الاجتماعية والإنسانية مع الاستثمار من أجل التعافي الاقتصادي.

وعلى الرغم من ذلك لا يزال ميزان المدفوعات يعاني من القيود السياسية لانتاج.وتصدير النفط والواردات المرتفعة الموجهة للاستهلاك، وقد تمكنت ليبيا في سنة 2017 من زيادة صادرات النفط بشكل كبير (0.7 مليون برميل في اليوم) لكنها بقيت عند حد نصف طاقاته، وهذا الأداء الجيد النسبي لا يكفي لضمان الحساب الجاري المستدام نظراً لاعتماد ليبيا الكبير على الواردات لتلبية متطلبات الاستهلاك والسلع الوسيطة ونتيجة لذلك ظل عجز الحساب الجاري مرتفعاً حيث يقدر بنحو 9.4 % من الناتج المحلي الإجمالي، وقد تم تمويل هذا العجز بالكامل من صافي التدفقات المالية الأجنبية، مما سمح للاحتياطي الأجنبي بالبقاء دون تغيير في سنة 2017 بنحو 72.6 مليار دولار أمريكي وفي حين بقي سعر الصرف الرسمي ثابتاً وبالتالي فقد الدينار الليبي حوالي 85 % من قيمته في السوق الموازية.

ويوضح الجدول السابق أن الاقتصاد الليبي قد شهد نموا قويا في سنة 2017 مدفوعا بانتعاش في إنتاج النفط وذلك بعد أربع سنوات من الركود، فقد بلغ إنتاج قطاع النفط ما معدله 0.820 مليون برميل في اليوم في سنة 2017، مقارنة بـ 0.380 مليون فقط في سنة 2016.

ومن المتوقع أن ينتعش النمو بحوالي 15٪ في 2018 وبمعدل نمو يقدر بـ 7.6٪ خلال الفترة 2019-2020، وبذلك ستتحسن كل من أرصدة الحسابات المالية والحساب الجاري بشكل ملحوظ، مع توقع تحقيق فائض على مستوى الميزانية والحساب الجاري بداية من سنة 2020 كما ستبدأ الاحتياطيات الأجنبية في الزيادة بحلول سنة 2020 والتي ستبلغ في المتوسط 72.5 مليار دولار أمريكي خلال الفترة 2018-2020، وهو ما يعادل 27.5 شهرًا من الواردات.

وبالرغم من ذلك، من المرجح أن يؤدي التضخم المرتفع والمقترن بضعف الخدمات الأساسية إلى زيادة الفقر وتفاقم التهميش الاجتماعي والاقتصادي وقد أدى تسارع التضخم في سنة 2017 إلى تفاقم معاناة السكان مع استمرار ارتفاع أسعار جميع السلع، والذي يعزى أساسا إلى النقص الحاد في سلسلة إمدادات السلع الأساسية، والمضاربة في الأسواق السوداء، وانخفاض قيمة الدينار الليبي في الأسواق الموازية ونتيجة لذلك سجل التضخم مستوى قياسيا بلغ 25.9٪ في سنة 2016 و 28.4٪ في سنة 2017.

وبناءً على ما سبق، فإن التوصل إلى الاستغلال الأمثل للقدرات الاقتصادية الليبية يعتمد على استمرار الحوار لحل القضايا السياسية بالطرق السلمية، وعلى وجه الخصوص ينبغي أن تستمر جميع الأطراف في التفاوض بشأن وضع خطة لانتعاش الاقتصاد الليبي باعتباره حجر الأساس لبناء السلام والمصالحة في حين أن التدهور الاقتصادي سيرتفع في حال مواصلة الصراع.

أما فيما يتعلق بالانتعاش الاقتصادي، ينبغي اتخاذ التدابير العاجلة لجمع الأموال لإعادة تأهيل المرافق والخدمات الأساسية وإعادة هيكلة الشركات.

إن الاستثمار في الطرق، النقل، الكهرباء، المياه، إدارة النفايات، إعادة هيكلة الشركات المتعثرة وإشراك القطاع الخاص في إعادة إطلاق قطاعات مواد البناء والإنشاءات تعد الدعامة الرئيسية لتحديد استراتيجية الاستقرار الاقتصادي والتحضير للمرحلة القادمة ما بعد الصراع السياسي.

وكما بينت الجداول السابقة توقعات نمو عالي بالنسبة للدخل الفردي خلال سنة 2018، وتشير إلى أن التوزيع الهام المحتمل للعائدات سيكون له الأثر الايجابي على الاستقرار السياسي والاجتماعي في ليبيا، وسوف يظهر بالقدر نفسه أن الاستقرار الاقتصادي الكلي سيتعافى بسهولة بمجرد التوصل إلى تسوية للصراع الحالي أو تحييد الاقتصاد على الأقل.

الميزان التجاري :

توضح إحصائيات التجارة الخارجية أن الميزان التجاري الليبي إيجابي، وتحقق هذا الفائض التجاري بفضل الصادرات النفطية في حين أن الصادرات خارج الطاقة شهدت عجزا كبيرا، مما يؤكد على ضرورة تنويع الاقتصاد الليبي.

جدول رقم (7) : الميزان التجاري الليبي

البند	الصادرات	الواردات	الميزان التجاري	%
إجمالي 2013	41 901 267	23780 269	18 120 998	43,25
إجمالي 2017	17,811,453	8,223,107	9,588,346	54%
الطاقة 2013	41 265 422	0	41 265 422	100
الطاقة 2017	17,239,297	0	17,239,297	
بدون الطاقة 2013	635 845	23780 269	-23 144 424	-3639,95
بدون الطاقة 2017	572,156	8,223,107	-7,650,951	

المصدر: خارطة التجارة- مركز التجارة العالمي/ الوحدة: آلاف الدولارات الأمريكية

يبين الجدول السابق أن العجز التجاري الليبي بدون الطاقة مرتفع للغاية إذ بلغ 23 مليار دولار أمريكي في سنة 2013، وهو ما يمثل 36 ضعف قيمة الصادرات الليبية غير النفطية، هذا بالإضافة إلى أن القطاع الخاص غير النفطي صغير جداً، وأن نسبة 80٪ من العمالة يتم توظيفها من طرف القطاع العام.

وبالتالي فإن التقليص من العجز التجاري الليبي يتم من خلال وضع برنامج وطني لتطوير الشراكة بين القطاعين العام والخاص، من أجل تحقيق التنويع والتكامل للاقتصاد الليبي، وسيشمل ذلك المسؤولية الاجتماعية للقطاع العام

والشركات العالمية بشأن دعم إنشاء وتحديث المؤسسات الليبية الصغرى والمتوسطة بهدف إشراكها في مشترياتهم واستبدال بعض الواردات بالإنتاج المحلي.

2.4 - بيئة الاعمال

تمر ليبيا بمرحلة انتقالية سياسية واقتصادية معقدة ولقد أدى الصراع السياسي إلى تدهور بيئة الأعمال مما يستوجب على دولة ليبيا أولا إطلاق برنامج استقرار اقتصادي الذي سيتيح الانتعاش الاقتصادي، ثم إعداد الإصلاحات للانتقال من الاقتصاد المركزي الذي يهيمن عليه القطاع العام إلى اقتصاد يقوده القطاع الخاص.

تدهور الخدمات العامة الأساسية والمرافق العامة .

وفقاً لمؤشر التنافسية العالمية 2014-2015، احتلت ليبيا المرتبة الأخيرة (من بين 144 دولة) فيما يتعلق بجودة البنية التحتية، وبصفة عامة فان البنية التحتية في ليبيا ليست متطورة بشكل جيد وقد تضررت بشدة نتيجة للأزمة السياسية.

ولا تزال ليبيا تعاني من نقص في الطاقة والبنية التحتية للمياه وشبكات الصرف الصحي ومحطات الضخ، كما عطل الصراع السياسي في ليبيا قطاع الاتصالات على الرغم من أن المستوى العام للبنية التحتية للاتصالات في ليبيا لا يزال أحد من بين الأفضل في إفريقيا، فعلى سبيل المثال، دُمر ربع الأبراج المتنقلة في البلد، وأتلفت البنية الأساسية الأخرى للاتصالات السلكية واللاسلكية.

القطاع المالي:

- سيطرت الدولة على نشاط القطاع المالي في ليبيا وذلك بنسبة 85٪، تم الشروع في العديد من الإصلاحات قبل الثورة لتحرير القطاع المالي والتي تضمنت بعض عمليات

الخصخصة الجزئية ومشاركة شركاء أجانب في ستة من ستة عشر مصرفاً تجارياً، ومع ذلك فإن غالبية النشاط المالي ما زال تحت سيطرة الدولة.

- غياب للتنويع في ما بين المنتجات المالية والمؤسسات المالية في ليبيا، حيث يعتبر القطاع المصرفي هو المؤسسة المالية الفعالة الوحيدة الموجودة.
- صنف مؤشر البنك الدولي لممارسة أنشطة الأعمال في سنة 2018 ليبيا في المرتبة 185 من أصل 190 اقتصاد من حيث "سهولة الحصول على الائتمان" الذي يعرقله ضعف قوانين الضمانات والإفلاس، كما صنفت في المرتبة 183 من أصل 190 من حيث مؤشر "حماية المستثمرين" وقد خفض تقرير التنافسية العالمية 2014-2015 التصنيف العالمي لليبيا من حيث النفاذ إلى التمويل المحلي الذي ظل ضعيفاً.
- انعدام الأمن جعل الظروف المعيشية للبلاد صعبة مما أدى إلى هجرة العديد من المواطنين، وقد تم تدمير جزء كبير من البنية التحتية بالاضافة الى تعقيد الحصول على مياه الشرب والكهرباء، كما يعيش ثلث السكان تحت خط الفقر، ومعدل مرتفع للبطالة، وقد أستقبلت البلاد أكبر عدد من المهاجرين من افريقيا جنوب الصحراء الذين يحاولون الفرار إلى أوروبا.

التنمية البشرية والعمل:

وفقًا لتقرير التنمية البشرية لعام 2016 بلغ مؤشر التنمية البشرية في ليبيا 0.716 في سنة 2015 واحتلت بذلك ليبيا المرتبة 102 من أصل 188 دولة، ولقد تدهور أداء ليبيا منذ سنة 2014 (0.7196) مقارنة بمستوى ما قبل الثورة (0.756 في عام 2010)، ومع ذلك فمرتبة ليبيا لا تزال في فئة التنمية البشرية مرتفعة، مع العلم أنه يتم قياس مؤشر التنمية البشرية في ثلاثة مجالات رئيسية هي: التعليم والصحة والمستويات المعيشة، تتأثر هذه المجالات بشكل كبير بانعدام الأمن وعدم الاستقرار السياسي في البلاد، فضلاً عن الأداء المتذبذب لقطاع النفط الذي يؤثر في إيرادات الحكومة وقدرتها على الإنفاق على بناء القدرات البشرية.

وبسبب النزاع المستمر وعدم قدرة الدولة على توفير كافة الخدمات العامة، أصبحت نسبة أكبر من السكان عرضة للفقر.

ولدى ليبيا أحد أعلى معدلات البطالة في العالم، خاصة إذا ما قورنت بمعدلات نسبة الإلتحاق بالتعليم العالي، كانت البطالة في ليبيا مستقرة بمعدل 19 ٪ منذ سنة 2012، ومن المتوقع أن يبقى نفس المعدل تقريبا في سنة 2018، كما يوجد فرق شاسع للبطالة بين الذكور (16 ٪) والبطالة بين الإناث (28٪) في سنة 2016،

وقد كانت نسبة البطالة من فئة الشباب مرتفعة دائما، لكنها ارتفعت إلى 47.7 ٪ في سنة 2015، ووفقا لتقديرات منظمة العمل الدولية لسنة 2017 كان حوالي 19 ٪ من القوى العاملة تعمل في القطاع الزراعي، و25 ٪ منهم في القطاع الصناعي، وحوالي 55.8 ٪ في القطاع الخدمي.

يتم توظيف حوالي 80٪ من العمالة في القطاع العام في الوقت نفسه تعرف معظم الشركات العامة انخفاضاً كبيرا في الإنتاج وفي القدرة التنافسية مما يحد من قدرتها على استيعاب المزيد من الموظفين، وبالتوازي لم يتطور القطاع الخاص الذي لا يزال يلعب دوراً ضئيلا في الاقتصاد الليبي، كما يوجد تفاوت كبير بين الاستفادة من مزايا الضمان الاجتماعي بين القطاع العام والقطاع الخاص، إذ تشير البيانات إلى أن 46٪ فقط من الموظفين يتم تغطيتهم في القطاع الخاص مقابل نسبة 98٪ من الموظفين في القطاع العام، مما يزيد من قائمة الانتظار لطالبي الوظائف في القطاع العام.

بالإضافة إلى الصراع المستمر وعدم الاستقرار السياسي، يواجه القطاع الخاص في ليبيا بيئة أعمال محبطة تحتاج إلى إصلاحات كبيرة لتشجيع القطاع غير النفطي، والقادرة على خلق المستويات المطلوبة من العمالة في القطاع الخاص، وفي الواقع أصبحت ليبيا تعتمد بشكل كبير على العمالة المهاجرة في حين أن تنمية الموارد البشرية الوطنية لم تتكيف مع احتياجات التنمية الاقتصادية، كما أن التوقعات حول طلبات التوظيف مرتفعة والفرص الاقتصادية الجديدة التي يمكن خلقها على المدى القصير غير متوفرة.

بما أن معظم القوى العاملة في ليبيا (80٪) تعمل في القطاع العام وان متوسط الأجور الليبية أعلى مرتين أو ثلاث مرات في الدول المجاورة (مصر وتونس والجزائر)، فلن يكون هناك دافع لليبيين لإنشاء شركات إذا كانت الحكومة غير قادرة على تقديم حوافز كبيرة للتغلب على المخاطر، كما أن حصة القطاع الخاص في الإقتصاد في الوقت الحالي صغيرة للغاية ولا يمكنها سد الفجوة.

وبالتالي، ينبغي أن تسبق عملية تطوير العمالة الخاصة فترة انتقالية تقوم على تطوير برنامج الافراق (Spin-Off) والروابط الخلفية، بمشاركة القطاع العام وتحسين إنتاجية موظفيه في أعماله الأساسية، والاستعانة بمصادر خارجية للأنشطة غير الأساسية من المشروعات الصغرى والمتوسطة.

كما أن تطوير برنامج تدريجي للافراق (Spin-off) سيمكّن من تخفيض حصة التوظيف في القطاع العام ويمثل أداة مهمة لتطوير العمالة في القطاع الخاص.

وتتمثل آلية الافراق (Spin-off) في العملية التي تتبعها مؤسسة لدعم وتشجيع موظفيها على خلق مشاريع ابتكارية والبدء في مشاريعهم الخاصة عندما تقدم المؤسسة الداعمة فرصاً تجارية للاستعانة بمصادر خارجية لبعض أنشطتها و / أو تكنولوجياتها.

والجدير بالذكر كذلك المساهمة الفعالة للاستثمار الأجنبي المباشر في زيادة وتنويع الصادرات في العديد من البلدان النامية، لا سيما في بلدان الاقتصاد المدفوع بالنفط مثل دول الخليج، ويتعين على ليبيا تقييم الطرق والوسائل لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير وربطه بالقطاعات الوطنية المنتجة بهدف الاستفادة من الآثار الايجابية الناتجة عن تدفق الاستثمارات الأجنبية في البلد، وبالتالي فإن تنفيذ خطط عمل لتطوير الاستثمار الأجنبي المباشر في إطار الاستراتيجيات القطاعية أمر بالغ الأهمية، وذلك لتحديد السبل والقطاعات المستهدفة وخطط العمل لتعزيز الاستثمار الأجنبي المباشر في ليبيا.

3.4 - دور القطاع الخاص

صنف تقرير البنك الدولي لممارسة الأعمال لسنة 2018 ليبيا في المرتبة 185 من أصل 190 دولة في سهولة ممارسة الأعمال (مقارنة بـ 188 في عام 2017)، تسبق اليمن وجنوب السودان وفنزويلا وإريتريا والصومال، وفي فئات فرعية محددة احتلت ليبيا المرتبة 187 من حيث مؤشر "تسجيل الملكية"، والمرتبة 187 في "التعامل مع تصاريح البناء" والمرتبة 186 في "سهولة الحصول على الائتمان"، كما يواجه القطاع الخاص تحديات في توظيف العمالة الليبية الماهرة والمؤهلة،

ومن المحتمل أن تتفاقم هذه المشكلة بسبب الصراع المستمر الذي يؤدي إلى انقطاع متكرر لسنوات الدراسة والجامعة.

كما أن تقلب الاقتصاد الليبي يعزى بالأساس إلى أن الدولة تعتمد بشكل شبه كامل على أداء قطاع النفط مع اعتماد سكانها على الدولة لتلبية احتياجاتهم، ومن الطرق المثلى للتغلب على تلك التحديات إشراك القطاع الخاص في إنتعاش وتحقيق التنويع الاقتصادي.

ويمكن أن يكون ذلك في مرحلة أولى عبر إشراك القطاع الخاص في إعادة بناء ليبيا من خلال الشراكة بين القطاعين العام والخاص، وإنشاء برنامج الافراق (الشركات المنبثقة والمتفرعة) وتطوير الروابط الخلفية.

في مرحلة ثانية وبهدف التحضير لاقتصاد مدفوع من القطاع الخاص من الضروري الشروع في وضع سياسات وإصلاحات مؤسسية لخلق بيئة أعمال مواتية لتنمية القطاع الخاص، تسهيل النفاذ إلى التمويل وتحسين الخدمات التي تقدمها القطاعات المالية والمصرفية لتشجيع الشركات الخاصة وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

وقد حدد تقييم مناخ الاستثمار الذي أجراه البنك الدولي بعض القيود على نمو الأعمال التجارية بما في ذلك الإطار القانوني، والحصول على التمويل، النفاذ إلى العقار وتحديات البنية التحتية:

"للقطاع الخاص دور محدود للغاية في الاقتصاد الليبي ويعاني من ارث ثقيل للاقتصاد المركزي يعتمد على الإجراءات المرهقة والمراقبة المسبقة".

لا يزال تطوير القطاع الخاص مقيداً بمجموعة متنوعة من التحديات الهيكلية، بما في ذلك القيود المفروضة للحصول على الأراضي، أوجه الغموض المحيطة بالاقتصاد الكلي والأطر التنظيمية، وانخفاض إمكانية الحصول على التمويل والتي لا تزال محل اجتهاد من قبل مؤسسات الائتمان المدعومة (البنك الدولي 2013)، كما أن بدء العمل التجاري تبدو عملية صعبة في ليبيا، والتي تقدر حاليا بحوالي شهر واحد (30-35 يومًا) وتمر من خلال 10 مراحل، وقد يكون ذلك قد ساهم في زيادة

الأعمال غير الرسمية في البلاد، وتقليص مشاركة القطاع الخاص في الاقتصاد (تقرير البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة، أغسطس 2013).

جدول رقم (8) : تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2018 - البنك الدولي

المحاور	تقرير ممارسة الأعمال 2018	تقرير ممارسة الأعمال 2018 المسافة إلى الحدود	تقرير ممارسة الأعمال 2017 المسافة إلى الحدود	نسبة التطور باعتماد المسافة إلى الحدود
التقييم العام	185	33.21	33.18	0.03
بدء النشاط التجاري	167	71.72	71.48	0.24
استخراج تراخيص البناء	186	0.00	0.00	..
الحصول على الكهرباء	130	58.66	58.60	0.06
تسجيل الملكية	187	0.00	0.00	..
الحصول على الائتمان	186	0.00	0.00	..

تابع الجدول رقم (8)

المحاور	تقرير ممارسة الأعمال 2018	تقرير ممارسة الأعمال 2018 المسافة إلى الحدود	تقرير ممارسة الأعمال 2017 المسافة إلى الحدود	نسبة التطور باعتماد المسافة إلى الحدود
حماية المستثمرين الأقلية	183	25.00	25.00	..
دفع الضرائب	128	63.61	63.61	..
التجارة عبر الحدود	118	64.66	64.66	..
تنفيذ العقود	141	48.41	48.41	..

المصدر: تصنيف البنك الدولي، ممارسة أنشطة الأعمال 2018

ومع ذلك تجدر الإشارة إلى أنه مؤخرا تم تحرير الاقتصاد بشكل إيجابي وتم تخفيض الرسوم الجمركية إلى الحد الأدنى (5٪ للمنتجات الجاهزة وصفر٪ للمواد الخام)، إلا أن توسيع الاقتصاد الموازي (اقتصاد الظل) يعرقل تطوير الصناعات المحلية والصناعات القائمة.

كما يعد الإغراق والمنافسة غير الشريفة وعدم تنفيذ قوانين التجارة والجودة والسلامة، عوائق حقيقية أمام تطوير الاستثمار وخلق فرص العمل ولا تزال بعض اللوائح المتعلقة بتيسير التجارة تمثل عائقا للنفاذ إلى السوق الليبي، كذلك الشأن بالنسبة للاستثمار وقانون المنافسة والبنية التحتية للجودة وإنشاء الشركات التي تعتبر غير كافية لتحفيز التصدير والتنمية الاقتصادية.

وبالتالي فمن الضروري الحفاظ على وتيرة تبسيط بيئة الأعمال التجارية خاصة فيما يتعلق بإنشاء الشركات، وتطوير الاستثمار، والمناطق الصناعية وتحسين جودة البنية التحتية،

وفي مرحلة ثانية يمكن البدء في معالجة قضايا تيسير التجارة، ومواءمة الإطار القانوني للتجارة الخارجية وقانون المنافسة.

تم إصدار قانون جديد ينظم الشراكة بين القطاعين العام والخاص من أجل توسيع نطاق التمويل لمشاريع التنمية والبنية التحتية في ليبيا، ونتيجة لذلك، بدأت بعض المؤسسات المشاركة في التخطيط الاستراتيجي حول فرص الشراكة بين القطاعين العام والخاص، كما بدأ الصندوق الليبي للاستثمار والتنمية المحلية العمل على تحقيق عوائد مالية ومزايا اجتماعية -اقتصادية ملموسة من خلال تطوير البنية التحتية في ليبيا عبر الاستثمار النشط وتعزيز فرص الشراكة بين القطاعين العام والخاص.

ومن الأمور الرئيسية أيضاً اعتماد استراتيجية واضحة لتطوير قطاع البنية التحتية في ليبيا، وكذلك المشروعات الصغرى والمتوسطة ومتناهية الصغر كأداة هامة لإشراك القطاع الخاص في عملية إعادة البناء وتعافي الاقتصاد الليبي.

لهذا ستحتاج مؤسسات دعم القطاع الخاص إلى مستوى عالٍ من المساعدة الفنية والدعم المالي لتلبية حاجيات المشروعات الصغرى والمتوسطة.

وفي هذا الإطار يجب أن نذكر أن المؤسسات الرئيسية الداعمة للقطاع الخاص تتمثل في:

- البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة (www.sme.ly)، وهي مؤسسة أحدثت في سنة 2007، وتعمل تحت إشراف وزارة الاقتصاد والصناعة، وتركز أنشطتها الحالية على دعم الشركات الناشئة فيما يتعلق بالاحتضان، وتقديم الاستشارات، وتطوير دراسات الجدوى والحصول على التمويل، وتشارك هذه المؤسسة أيضا في تطوير برامج التحديث والتأهيل للشركات القائمة، ومثلت محدودية مواردها عائقا لتنفيذ المهمة المنوطة بها، ومن الضروري أن تسمح الحكومة بالتمويلات الضرورية لتمكين هذه المؤسسة من تحقيق كل اهدافها واختصاصاتها.
- غرفة التجارة التي لديها 14 فرعا في جميع أنحاء ليبيا، فرع طرابلس (www.tcci.ly) يمثل 29 ألف عضو نشط ينتمون إلى 24 قطاعاً، ويعمل فيه حوالي 50 موظفاً لتوفير الخدمات الأساسية التي تشمل تنظيم الاجتماعات
- مع الوفود التجارية الأجنبية، وتسهيل مشاركة الأعضاء في المعارض التجارية الدولية، وتسهيل إصدار التأشيرات لفائدة الأعضاء من السفارات الأجنبية.
- مجالس رجال الأعمال، وهي منظمات للقطاع الخاص والتي تشمل خدماتها بشكل أساسي البعثات التجارية الوافدة أو المهمات بالخارج، وتوفر تسهيلات التجارة والسفر للأعضاء.
- وعلى الرغم من وجود مبادرات مهمة لتطوير الأعمال لا يزال تمثيل مجتمع الأعمال وغرف التجارة والصناعة ضعيفًا ويحتاج إلى دعم مؤسساتي مهم وبناء القدرات لمعالجة الإرث القديم.

0.5- تحليل الاسواق ذات الأولوية

1.5 - منهجية اختيار أكثر الأسواق جاذبية لصادرات ليبيا

يعتمد نموذج الجاذبية الذي تم تحديده من قبل الحائزين على جائزة نوبل "ولتر ايزار" و"يان تمبرقن" على المعادلة الاقتصادية الأكثر دقة وتحققًا والتي تتوقع تدفقات التجارة بين

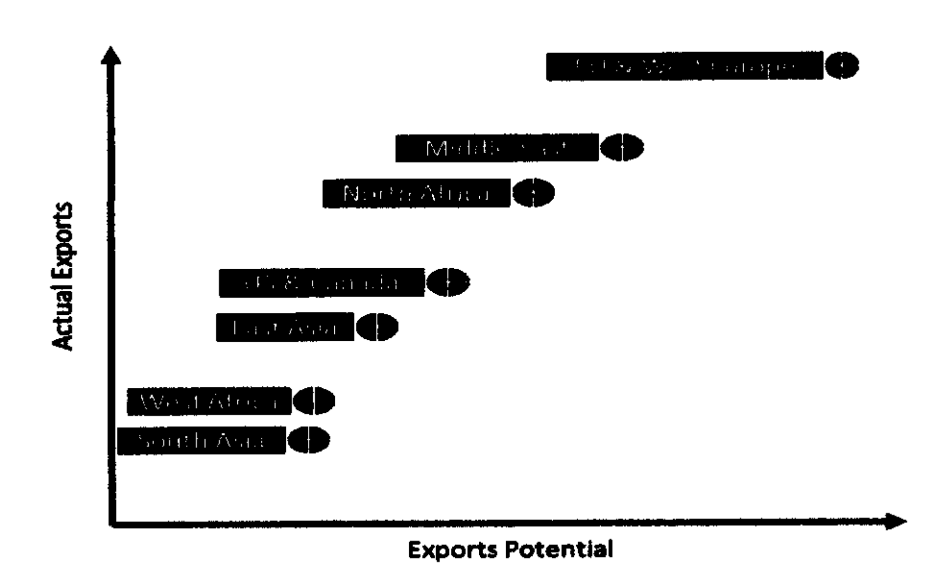
$$T_{ij} = A \times Y_i \times Y_j / D_{ij}.$$

دولتين، وبالنظر إلى التجارة العالمية ككل تتوقع معادلة نموذج الجاذبية حجم التجارة بين أي بلدين بدقة حسب الشكل التالي:

تشير المعادلة إلى أن المحددات الرئيسية للتجارة بين بلدين هي الناتج المحلي الإجمالي (الحجم الاقتصادي) والمسافة، (السوق المشتركة، العملة، اللغة والثقافة، تلعب دوراً أيضاً كعوامل معززة للتجارة).

وبناءً على هذا النموذج والتقييمات المحتملة للتصدير لمركز التجارة الدولية، وجدنا أن المناطق التي لديها إمكانيات للتجارة مع ليبيا هي بالأساس الاتحاد الأوروبي وأوروبا الغربية يليها الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

الشكل 1: الأسواق الإقليمية الأكثر جاذبية بناءً على منهجية معادلة الجاذبية

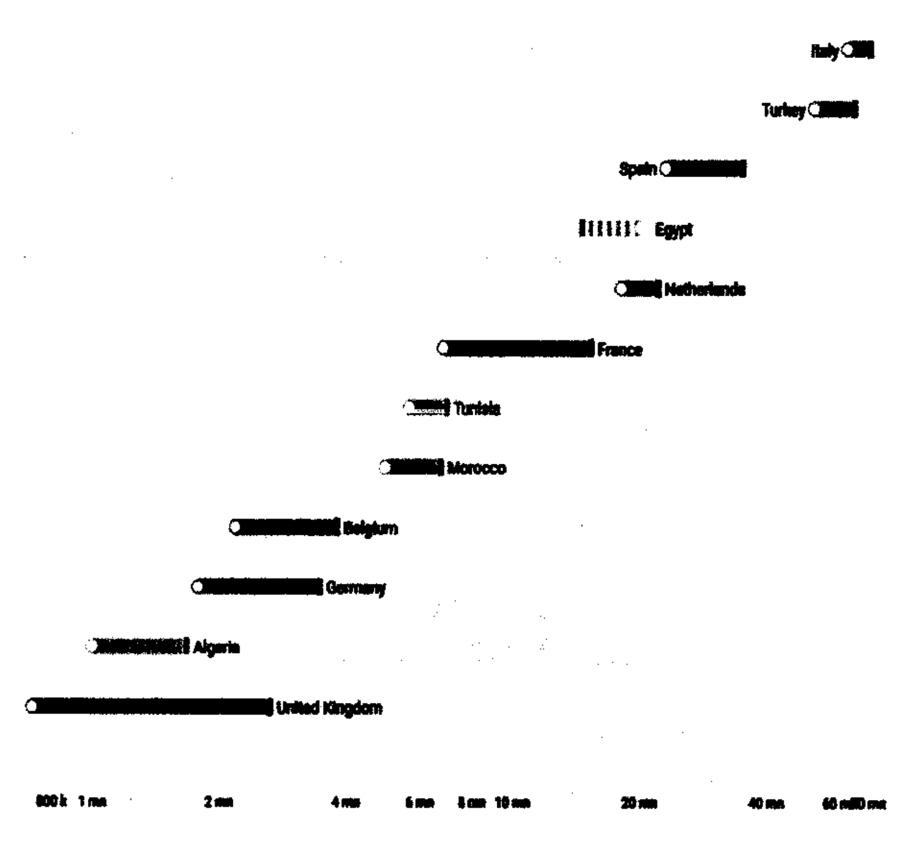


المصدر: مركز التجارة الدولية كما ذكرت من قبل الدول الشريكة / الوحدة: USD

وعلى مستوى البلدان، وجدنا أن الأسواق التي لديها أكبر إمكانيات لاستقطاب صادرات ليبيا هي إيطاليا وتركيا وإسبانيا ومصر ودول اتحاد البنلوكس وفرنسا وألمانيا والمملكة المتحدة وتونس والجزائر والمغرب.

ويشير كذلك أن كل من إيطاليا وتركيا تمثل أكبر الدول المحتملة لتنمية الصادرات والاستثمار الأجنبي المباشر المؤدي إلى التصدير.

الشكل 2: أسواق الدول الأكثر جاذبية بناءً على منهجية معادلة الجاذبية



المصدر: مركز التجارة الدولية كما ذكرت من قبل الدول الشريكة / الوحدة: USD

0.6 - تحليل اولويات القطاعات

ان الاقتصاد الليبي هو اقتصاد يقوده القطاع العام ويستند في الغالب على الإيرادات النفطية مع مساهمة ضعيفة للقطاعات الأخرى كالصناعة والسياحة والزراعة والصحة.

القطاعات ذات الأولوية هي تلك التي تساهم بنسبة عالية في تنمية الصادرات والتي تبنى ميزة نسبية للاقتصاد الليبي بحيث يوفر تكلفة منخفضة من الطاقة والمواد الخام لقطاعي الإنشاءات والمعادن.

1.6 - الصادرات الليبية

الصادرات الليبية التي تتجاوز قيمتها المليون دولار/اليوم، ومعدل النمو السنوي المرتبط بها والحصة في الصادرات العالمية فهي كالتالي:

جدول رقم (9): الصادرات الليبية

الرمز	اسم المنتج	القيمة المصدرة في عام 2017 (بالآف الدولارات)	النمو السنوي في القيمة بين 2013-2017(%)	الحصة في الصادرات العالمية (%)
'27	كل المنتجات	17811453	-24	0.1
'72	وقود معدني، زيوت معدنية ومنتجات تقطيرها؛ مواد قارية؛ شموع معدنية	17239297	-25	0.9
'74	الحديد والصلب (فولاذ)	152229	0	0
'76	النحاس ومصنوعاته	87838	21	0.1
'71	ألومنيوم ومصنوعاته	68570	26	0
'29	لؤلؤ طبيعي أو مستنبت، أحجار كريمة أو شبه كريمة، معادن ثمينة، معادن عادية مكسوة بقشرة من معادن ثمينة،	48888	-2	0
'03	منتجات كيماوية عضوية	43865	-27	0
'31	أسماك وقشريات، رخويات وغيرها من اللافقاريات المائية	39901	36	0
'28	أسمدة	34523	-25	0.1
'25	منتجات كيماوية غير عضوية، مركبات عضوية أو غير عضوية من معادن ثمينة أو من معادن أتربه نادرة	32806	-16	0
'85	ملح ، كبريت ، أتربة وأحجار، الجبس، كلس وأسمنت	14178	-7	0
'41	آلات وأجهزة ومعدات كهربائية وأجزاؤها؛ أجهزة تسجيل وإذاعة الصوت، وأجهزة تسجيل وإذاعة الصوت	7674	-6	0
'84	صلال وجلود خام وجلود مدبوغة وجلود بفراء ومصنوعات هذه المواد؛	7168	-14	0
'78	مفاعلات نووية ومراجل وآلات وأجهزة وأدوات آلية، أجزاؤها	6355	-19	0
'10	رصاص ومصنوعاته	4890	-24	0.1
'99	الحبوب	3844	367	0
'51	سلع ذات أحكام خاصة	2783	-24	0
'87	صوف، وبر حيوان ناعم أو خشن، خيوط وأقمشة منسوجة من شعر الخيل	2647	-15	0
'11	عربات عدا قاطرات وخطوط السكك الحديدية أو الترام، أجزاؤها ولوازمها	2081	15	0
'08	منتجات المطاحن، شعير ناشط (مالت)، نشاء حبوب أو جذور أو درنات،إينولين ، دابوق القمح (جلوتين)	1632		0
'73	فواكه وأثمار صالحة للأكل، مكسرات	1325	-1	0
'79	مصنوعات من الحديد	1268	-2	0
	منتجات الزنك	1087	41	0

المصدر: خريطة التجارة لمركز التجارة الدولية / الوحدة: آالف الدوالرات الأمريكية .

يبين الجدول السابق ما يلي:

- سيطرة صادرات ليبيا من النفط والأسمدة والتي تمثل على التوالي 0.9٪ و0.1٪ من الصادرات العالمية من هذه المنتجات، وباستثناء صادرات الأسمدة فإن صادرات المنتجات غير النفطية الليبية ليست كبيرة.

- صادرات هامة من الأسماك والقشريات والرخويات وتمثل معدل نمو مرتفع (36٪ سنوياً) وقد تزداد قيمة صادرات هذه المنتجات بشكل كبير إذا تمت معالجة مشكلات مطابقة الجودة مع متطلبات السوق في الاتحاد الأوروبي.
- تمثل صادرات الفواكه معدل نمو مرتفع (64٪ سنوياً) وقد تزداد صادرات هذه المنتجات إذا ما تمت معالجة قضايا ملائمة الجودة مع متطلبات سوق الاتحاد الأوروبي.
- تعد قيمة الصادرات من البتروكيماويات والموارد الطبيعية ذات قيمة هامة.
- تعد الصادرات الليبية من المواد الخام المعدنية والمنتجات المعدنية ذات أهمية وبقيمة إجمالية تقدر بـ 216 مليون دولار أمريكي.

2.6 - منهجية تحديد القطاعات ذات الأولوية:

تستند الميزة النسبية الظاهرة على مفهوم الميزة النسبية لدافيد ريكاردو، ويستخدم في الاقتصاد الدولي لحساب الميزة النسبية الظاهرة أو عدمها في بلد معين في فئة معينة من السلع أو الخدمات كما يتضح من التدفقات التجارية.

ووفقاً لنظرية "أكشر-أولين" (Heckscher-Ohlin)، يتم تحديد الميزة النسبية للبلد من خلال الندرة النسبية لعوامل الإنتاج (بمعنى نسب عوامل الإنتاج مقارنة ببقية العالم أو بمجموعة من البلدان).

تم تقديم مقياس شامل ومتقدم للميزة النسبية الظاهرة فيما بعد من قبل "بيلا بلاسا" في سنة 1965 . وفيما يلي نعرض ما هو متعارف عليه حاليا وعلى نطاق واسع لقياس الميزة النسبية الظاهرة:

$$RCA_k^i = \frac{X_k^i / X^i}{X_k / X}$$

حيث تمثل X الصادرات، i تمثل البلد، j تمثل السلعة (أو الصناعة)، k تمثل مجموعة من السلع (أو الصناعات)، تقيس الميزة النسبية الظاهرة صادرات البلد من السلعة (أو الصناعة) بالنسبة لإجمالي صادراته وبالنسبة للصادرات المقابلة لمجموعة من البلدان (اعتمدنا الصادرات العالمية في التحليل لتحديد المنتجات الليبية التي لديها ميزة نسبية ظاهرة)، وتعد الميزة النسبية "ظاهرة" إذا كانت الميزة النسبية أكبر من الوحدة، إما إذا كانت أقل من الوحدة (1) فيقال إن هنالك صعوبة نسبية في السلعة / الصناعة.

قمنا بحساب الميزة النسبية لليبيا في سنة 2016 وفي سنتي 2012 و2008 لمراعاة تأثير النزاع الحالي في ليبيا (الحساب المفصل موجود بالملحق).

وبناء على ذلك فإن مجموعة المنتجات التي تقدم إمكانات تنافسية عالية، مع ميزة نسبية ظاهرة تفوق الوحدة (1)، نردها في الجدول التالي:

جدول رقم (10) : نتائج معادلات الميزة النسبية الظاهرة لسنوات 2008 و2012 و2016

اسم المنتج	الميزة النسبية الظاهرة	رمز المنتج
سفن ومنشآت عائمة أخرى.	1.62670456	890800
دعامات عريضة من حديد أو صلب	44.1385588	730120
أسلاك من خلائط صلب آخر	39.8587718	722910
قضبان وعيدان من حديد أو صلب من غير الخلائط، غير مشغولة بأكثر من الطرق أو بالحرارة	1.63814903	721410
منتجات مسطحة بالتجليخ، من حديد أو من صلب غير خلائطي	70.7264942	720810
منتجات نصف جاهزة من حديد أو من صلب من غير الخلائط	1.08417914	720719
المنتجات الحديدية الاسفنجية	207.635279	720390
منتجات حديدية متحصل عليها بالاختزال المباشر لخام الحديد	1.3091073	720310
ذهب	2.85239489	710812
صوف، غير مندوف ولا ممشط	2.13105578	510119
جلود خام	1.7268793	410221
نترات الامونيوم وإن كانت في محاليل مائية	4.5689051	310230
البولة (يوريا)، وأن كانت في محاليل مائية	4.5182949	310210
كحولات أحادية الهيدروكسيل مشبعة	10.4010128	290511
بروبين (بروبيلين)	8.56094144	290122
ايثيلين	7.28540365	290121
امونيا لا مائية	1.03976451	281410
زهر كبريت أو كبريت مرسب؛ كبريت غروي	17.6901376	280200
غاز طبيعي	4.15759875	271121
غيرها من الغازات	2.61594019	271119
بيوتان	1.59837799	271113
البروبان المسال	1.84496979	271112
الغاز الطبيعي المسال	2.58201988	271111
زيوت لأغراض أخرى	2.83654047	271019
الزيوت الخفيفة والمستحضرات	1.05419298	271012
الزيوت النفطية والزيوت التي تم الحصول عليها	7.1799139	270900
بذور اليانسون أو الباديان	2.5591408	090910
تونة جنوبية ذات زعانف زرقاء (ثونوس ماكويي)	1.02697271	030345
سمك السردين طازج ومجمد	3.97388616	030261
تونة ذات زعانف زرقاء	125.69909	030194

المصدر: التحاليل الكمية لمكتب MTC، خارطة التجارة لمركز التجارة العالمي 2008، 2012، 2016.

يبين الجدول السابق أن المنتجات التي تقدم أعلى ميزة نسبية ظاهرة هي الأسماك والمنتجات المستهلكة للطاقة خاصة مواد البناء التي تعتمد على الفولاذ والألمنيوم والبلاستيك والصلب والسيراميك والزجاج.

كما تجدر الإشارة إلى أن ليبيا تتمتع بميزة نسبية قوية في الصناعات كثيفة المواد الخام، ولها صعوبة نسبية في السلع كثيفة العمالة، وفي السلع القائمة على التكنولوجيا التي يصعب تقليدها.

وتجدر الإشارة إلى أنه من الصعب على ليبيا تطوير المنتجات الموجهة للاستهلاك المكثف والتنافس مع البلدان التي لديها تكلفة إنتاج منخفضة بالنظر الى التكلفة العالية للعمالة في ليبيا.

كما أن تعافي الاقتصاد الليبي سيخلق بالتأكيد فرصاً لتطوير منتجات كثيفة رأس المال بفضل العائدات المرتفعة المتوقعة من انتعاش صادرات النفط، كما سيكون لدى ليبيا القدرة على جذب أو تطوير الموظفين المؤهلين تأهيلاً عالياً كما هو الحال بالنسبة لتجارب الإمارات العربية المتحدة وقطر.

هذا وبالإضافة إلى المنتجات التي تم تحديدها، وبما أن ليبيا هي اقتصاد قائم على النفط، فإن استراتيجية التنويع الاقتصادي يجب أن تدمج جميع الصناعات التي تقدم ميزة نسبية في السلع كثيفة المواد الخام، والسلع التي تستهلك الطاقة والمنتجات الكثيفة لرأس المال.

المزايا النسبية الليبية هي:

- **المنتجات المستهلكة للطاقة العالية مثل البتروكيماويات ومواد البناء مثل البلاستيك والاسمنت والزجاج والمنتجات الخزفية والطوب والألمنيوم ومنتجات الصلب.**
- **منتجات التصنيع القائمة على المواد الخام الطبيعية مثل صيد الأسماك والمنتجات الغذائية الزراعية والرخام والحجر والطين المعدني والمنتجات القائمة على السيليكون.**
- **المنتجات التي تحتاج إلى القرب والتسليم السريع مثل مدخلات مشاريع البناء خصوصا المنتجات ذات التكلفة العالية للنقل والصعوبة في التصدير من بلدان مثل الصين الى الأسواق المحلية والإقليمية مثل منتجات السيراميك والصلب ومواد البناء.**

قام الخبير بتحليل الواردات والصادرات العالمية لكل من المنتجات التي تتمتع فيها ليبيا بالميزات النسبية.

3.6 - تحليل السوق العالمية والعربية في قطاع البلاستيك

يوضح الجدول رقم (4) الوارد بالملحق أن الصين وتركيا وإيطاليا يمثلون أهم المستوردين والمصدرين للمنتجات البلاستيكية مع عجزٍ في الميزان التجاري أو فائض تجاري محدد من هذه المنتجات مما يخول بناء شراكة مع ليبيا في تطوير مواد البناء القائمة على البلاستيك.

وكما يبين الجدول رقم (5) بالملحق أن الواردات العربية من المنتجات البلاستيكية مهمة للغاية وتقدر بـ 22 مليار دولار أمريكي، وتمثل 4 ٪ من الواردات العالمية في سنة 2017.

وبيين الجدول رقم (6) الوارد بالملحق أن الصين هي أول دولة مصدرة للمنتجات البلاستيكية تليها الدول المتقدمة مثل (ألمانيا، الولايات المتحدة الأمريكية، كوريا)، كما تعد المملكة العربية السعودية مصدرا كبيرا لهذه المنتجات وتبلغ حصتها 3٪ من الصادرات العالمية كذلك تغطي صادرات الإمارات العربية المتحدة بالرغم من صغرها 1 ٪ من الصادرات العالمية مع وجود فائض تجاري مماثل للفائض التجاري للصين من هذه المنتجات ومع ذلك لا يمثل الفائض التجاري الصيني من هذه المنتجات سوى 10٪.

من الطلب العربي وهو أقل من فائض التصدير لدى المملكة العربية السعودية وما يعادل فائض التصدير لدولة الإمارات وباعتبار ذلك لا يمكن للصين أن تنافس الإمارات والسعودية خصوصا في المنتجات البلاستيكية الثقيلة لمشاريع البناء التي تحتاج إلى "وقت قصير في التسليم".

وبناءً على التجربة السعودية والإماراتية هناك مجال لتطوير المنتجات البلاستيكية الثقيلة لمشاريع البناء في ليبيا، وقد كانت ليبيا منتجا كبيرا للبلاستيك وسوقاً كبيرة طالبة لمنتجات مواد البناء المصنوعة من البلاستيك، وكذلك القريبة من الأسواق العربية الشديدة الطلب مثل الجزائر ومصر وتونس، كما أن هنالك حاجة ماسة إلى مثل هذه المواد لإعادة بناء ليبيا والدول العربية الأخرى مثل العراق وسوريا.

4.6- تحليل السوق العالمية والعربية في قطاع الورق

تبين الجداول رقم (13) و (14) و(15) الواردة بالملحق أن فرنسا وألمانيا وإيطاليا تمثل أهم المستوردين والمصدرين للورق والورق المقوى والمواد من عجينة الورق، ولديها عجز في الميزان التجاري أو فائض تجاري محدود قد يُمكن من الشراكة مع ليبيا في تطوير الورق والورق المقوى، وتقوم المملكة العربية السعودية بتطوير قدرتها على التصدير في هذا القطاع على الرغم من وجود عجز تجاري كبير، وبفضل قربها من تونس ذات الإنتاج الكبير في صناعة الورق قد تكون دول الاتحاد الأوروبي مهتمة بتطوير منتجات ورقية عالية رأس المال في ليبيا.

5.6 - تحليل السوق العالمية والعربية في قطاع الاسمنت، الحجر، الجبس والميكا

يوضح الجدول رقم (16) الوارد بالملحق أن الولايات المتحدة وألمانيا وفرنسا والمملكة المتحدة وإيطاليا هي البلدان الأولى في العالم المستوردة لمنتجات الحجر والجبس والاسمنت والحرير الصخري والميكا أو المواد المماثلة، تمثل واردات الاتحاد الأوروبي أكثر من 35.6٪ من إجمالي الواردات ولدى المملكة العربية السعودية عجز تجاري كبير وتمثل واردات المملكة 1٪ من إجمالي الواردات العالمية لهذا القطاع.

ويبين الجدول رقم (17) الوارد بالملحق أن الواردات العربية من الأحجار والجبس والاسمنت والحرير الصخري والميكا أو المواد المماثلة كبيرة جدا وتبلغ 3 مليارات دولار أمريكي والتي تمثل 6.22٪ من واردات العالم في عام 2017.

ويوضح الجدول رقم (18) الوارد بالملحق أن فرنسا وألمانيا وإيطاليا هي دول مستوردة ومصدرة مهمة لمنتجات الحجر والجبس والاسمنت والحرير الصخري والميكا ويمكنها بذلك تطوير شراكة مع ليبيا في أصناف من الحجر والجبس والاسمنت والحجر الصخري والميكا، وتقوم المملكة العربية السعودية بتطوير قدرتها على التصدير في هذا القطاع على الرغم من أن لديها عجزاً تجاريًا كبيرًا

6.6 - تحليل السوق العالمية والعربية في قطاع الزجاج والمنتجات الزجاجية

يبين الجدول رقم (19) الوارد بالملحق أن الصين وألمانيا والولايات المتحدة الأمريكية وايطاليا هي البلدان الأولى عالميا في استيراد الزجاج والأواني الزجاجية، ويستورد الاتحاد الأوروبي أكثر من 38.1٪ من إجمالي الواردات العالمية، مصر والمملكة العربية السعودية هي البلدان العربية الرئيسية المستوردة للزجاج وتمثل وارداتها حوالي 1 ٪ من إجمالي الواردات في هذا القطاع.

كما يبين الجدول رقم (20) الوارد بالملحق أن إجمالي الواردات العربية من الزجاج والمنتجات الزجاجية قد بلغت 2.7 مليار دولار أمريكي وتمثل 3.6٪ من واردات العالم في عام 2017.

ويبين الجدول رقم (21) الوارد بالملحق أن فرنسا وألمانيا وإيطاليا تمثل أهم البلدان المستوردة والمصدرة للزجاج والمنتجات الزجاجية، ويمكن أن يتم تنمية صناعة الزجاج ومنتجاته بفضل توفر الطاقة والرمال الجيدة، هذا وتقوم دولة الإمارات العربية المتحدة بتطوير قدرتها على التصدير في هذا القطاع للحد من عجزها التجاري الكبير.

7.6 - تحليل السوق العالمية والعربية في قطاع الحديد والصلب

يوضح الجدول رقم (22) الوارد بالملحق أن ألمانيا والصين والولايات المتحدة وإيطاليا هي من بين الدول الأولى عالميا التي تستورد الحديد والصلب، تمثل واردات الاتحاد الأوروبي أكثر من 38.3٪ من إجمالي الواردات العالمية، وتعتبر مصر والإمارات العربية المتحدة المستورد الرئيسي في المنطقة العربية إذ مثلت وارداتها 1.7٪ من إجمالي الواردات العالمية في هذا القطاع.

ويبين الجدول (23) الوارد بالملحق أن إجمالي واردات البلدان العربية من الحديد والصلب مهم جدا وقد بلغ 18,6 مليار دولار والتي مثلت 4.8 % من الواردات العالمية لسنة 2017.

كما يوضح الجدول رقم (24) الوارد بالملحق أن فرنسا وألمانيا وإيطاليا تمثل بلدان مهمة في استيراد وتصدير الحديد والصلب والتي يمكنها تطوير شراكة في القطاع مع ليبيا بسبب توفر الطاقة وقربها من الأسواق العربية الآخذة في التوسع، هذا وتقوم دولة الإمارات العربية المتحدة بتطوير قدرتها على التصدير في هذا القطاع للحد من عجزها التجاري الكبير.

8.6 - تحليل السوق العالمية والعربية لمنتجات الحديد والصلب

من خلال الجدول رقم (25) الوارد بالملحق يتضح أن الولايات المتحدة الامريكية وألمانيا والصين وفرنسا هي من بين الدول الأولى التي تستورد منتجات الحديد والصلب، تمثل واردات الاتحاد الأوروبي أكثر من 36٪ من إجمالي الواردات العالمية، كما تعتبر المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة والجزائر

أهم المستوردين في المنطقة العربية، وذلك بنسبة 3.7٪ من إجمالي الواردات العالمية في هذا القطاع. ويبين الجدول رقم (26) الوارد بالملحق أن الواردات العربية من منتجات الحديد والصلب مهمة للغاية وقد بلغت 21.4 مليار دولار، ومثلت 7.4٪ من واردات العالم في سنة 2017.

يوضح الجدول رقم (27) الوارد بالملحق أن فرنسا وألمانيا وإيطاليا هي أهم البلدان المصدرة والمستوردة لمنتجات الحديد والصلب ويمكنها تطوير الشراكة مع ليبيا بسبب قربها من الأسواق العربية الآخذة في التوسع وتوفر المدخلات والطاقة اللازمة، هذا وتقوم دولة الإمارات العربية المتحدة بتطوير قدرتها على التصدير في هذا القطاع للحد من عجزها التجاري الكبير.

9.6 - تحليل السوق العالمية والعربية لقطاع لألمنيوم ومصنوعاته

يوضح الجدول رقم (31) الوارد بالملحق أن الصين وألمانيا والولايات المتحدة وإيطاليا وفرنسا هي من بين أكبر البلدان المستوردة للألمنيوم ومنتجاته في العالم، تمثل واردات الاتحاد الأوروبي أكثر من 42.5٪ من إجمالي الواردات العالمية وفي المنطقة العربية تمثل المملكة العربية السعودية المستورد الرئيسي بنسبة 0.8 ٪ من إجمالي الواردات في هذا القطاع.

يوضح الجدول رقم (32) الوارد بالملحق أن الواردات العربية من الألمنيوم ومنتجاته مهمة وبلغت 5.6 مليار دولار وتمثل 3.2٪ من واردات العالم في سنة 2017.

يوضح الجدول رقم (33) الوارد بالملحق أن ألمانيا وفرنسا وإيطاليا تعتبر بلدان مهمة مستوردة ومصدرة للألمنيوم ومنتجاته، وتوجد إمكانية في تطوير شراكة مع ليبيا نظرًا لقربها من الأسواق العربية الآخذة في الاتساع خاصة في قطاع الإنشاءات، وتوفر القدرات في مجال الأعمال المعدنية والطاقة في تطوير الألمنيوم ومنتجاته، هذا وتقوم دولة الإمارات العربية المتحدة والبحرين والمملكة العربية السعودية بتطوير قدرتها على التصدير في هذا القطاع.

10.6- تحليل السوق العالمية والعربية في قطاع الأسماك

يبين الجدول رقم (46) الوارد بالملحق أن الولايات المتحدة والصين وإسبانيا وفرنسا وإيطاليا وألمانيا هي من بين البلدان الأولى التي تستورد الأسماك والرخويات والقشريات واللافقاريات المائية الأخرى، تمثل واردات الاتحاد الأوروبي أكثر من 37.1٪ من إجمالي الواردات العالمية، كما تعتبر الإمارات ومصر المستورد الرئيسي في المنطقة العربية وتمثلان 0.9٪ من إجمالي الواردات في هذا القطاع.

يوضح الجدول رقم (47) الوارد بالملحق أن الواردات العربية من الأسماك والقشريات والرخويات واللافقاريات المائية الأخرى منخفضة وقد بلغت 2.2 وتمثل 1.8٪ من واردات العالم في سنة 2017.

يوضح الجدول رقم (48) الوارد بالملحق أن اسبانيا وألمانيا وفرنسا من المستوردين والمصدرين الرئيسيين للأسماك والقشريات والرخويات واللافقاريات المائية الأخرى، مع فائض تجاري محدود من هذه المنتجات قد يكون سببا في تطوير الشراكة مع ليبيا في هذا المجال بسبب قربها من الاتحاد الأوروبي، كما أن ليبيا تتوفر لديها إمكانيات عالية لتصدير الأسماك الطازجة إلى سوق الاتحاد الأوروبي القريب، شريطة الامتثال لمتطلبات الجودة في هذا السوق.

11.6 - تحليل السوق العالمية والعربية للخيوط الصناعية

يوضح الجدول رقم (49) الوارد الملحق أن فيتنام والصين وتركيا والولايات المتحدة وألمانيا وإيطاليا والإمارات العربية المتحدة ومصر وفرنسا هي من بين أوائل الدول المستوردة للخيوط الصناعية، وتمثل واردات الاتحاد الأوروبي أكثر من 25.9٪ من إجمالي الواردات

العالمية، تعتبر الإمارات ومصر المستورد الرئيسى في المنطقة العربية ويمثلان 2.6٪ من إجمالي الواردات في هذا القطاع.

كما يبين الجدول رقم (50) الوارد بالملحق أن الواردات العربية من الخيوط الاصطناعية مهمة جدا وبلغت 3.8 مليار دولار أمريكي وتمثل 8.7٪ من واردات العالم في عام 2017.

ويبين الجدول رقم (51) الوارد بالملحق أن إيطاليا وتركيا والمانيا والإمارات العربية المتحدة تعتبر بلدان مهمة في استيراد وتصدير الخيوط الصناعية مع فائض تجاري محدود قد يطور شراكة مع ليبيا نظراً لقربها من الأسواق العربية والأوروبية الآخذة في الاتساع وتوفر المواد الخام البلاستيك والألياف والطاقة لتطوير هذه الصناعة، هذا وتقوم دولة الإمارات العربية المتحدة بتطوير قدرتها على التصدير في هذا القطاع.

12.6 - تحليل السوق العالمية والعربية لقطاع الملح والكبريت والحجر والجبس والجير والاسمنت .

يوضح الجدول رقم (52) الوارد بالملحق أن الصين والولايات المتحدة والهند وألمانيا وإيطاليا وفرنسا هي من بين البلدان الأولى عالميا التي تستورد الملح والكبريت والحجر والجبس والجير والاسمنت وتمثل واردات الاتحاد الأوروبي بنسبة 27.9٪ من إجمالي الواردات العالمية، كما أن المغرب هو المستورد الرئيسي في المنطقة العربية ويمثل 1.2 ٪ من إجمالي الواردات في هذا القطاع.

يبين الجدول رقم (53) الوارد بالملحق أن الواردات العربية من الملح والكبريت والحجر والجبس والجير مهمة للغاية وقد بلغت 2.7 مليار دولار أمريكي وهو ما يمثل 5.6٪ من واردات العالم في سنة 2017. ويبين الجدول رقم (54) الوارد بالملحق أن فرنسا وإيطاليا وألمانيا وتركيا تمثل أهم البلدان المصدرة والمستوردة للملح والكبريت والحجر والجبس والجير مع فائض تجاري محدود، مما من شأنه أن يطور شراكة مع ليبيا نظراً لقربها من الأسواق العربية والأوروبية الآخذة في الاتساع وتوفرها على المواد الخام والطاقة لتطوير هذه المنتجات هذا وتقوم دولة الإمارات العربية المتحدة بتطوير قدراتها على التصدير من هذه المنتجات.

13.6 - تحليل السوق العالمية والعربية لقطاع الألياف الصناعية

يوضح الجدول رقم (55) الوارد بالملحق أن فيتنام والصين وتركيا والولايات المتحدة وألمانيا وإيطاليا وفرنسا هي من بين البلدان الأوائل المستوردة للألياف الصناعية، تمثل واردات الاتحاد الأوروبي نسبة 22.9٪ من إجمالي الواردات العالمية، كما أن المغرب ومصر والإمارات

العربية المتحدة هي أكبر المستوردين بالمنطقة العربية بنسبة 5.3 ٪ من إجمالي الواردات في هذا القطاع. يوضح الجدول رقم (56) الوارد بالملحق أن الواردات العربية من الألياف الصناعية مهمة جدا وقد بلغت 3.2 مليار دولار وتمثل 8.5٪ من الواردات العالمية في سنة 2017. ويوضح الجدول رقم (57) الوارد بالملحق أن فرنسا وإيطاليا وألمانيا وتركيا تعد من أهم المستوردين والمصدرين للألياف الصناعية مع فائض تجاري محدود، مما يمكن من تطوير الشراكة مع ليبيا نظراً لقربها من الأسواق العربية والأوروبية الآخذة في الاتساع وتوفر المواد الخام من البلاستيك والطاقة لتطوير الألياف الصناعية.

7. 0 - القطاعات الخدمية ذات الأولوية:

يوضح الجدول التالي الصادرات الليبية في قطاع الخدمات:

جدول رقم (11): تحليل الخدمات المصدرة في عام 2013

2 مليار دولار من الخدمات المصدرة سنة 2013	
النقل	% 73.04
خدمات التأمين	% 19.96
خدمات الاتصالات	% 7.00
8.5 مليار دولار من الخدمات المستوردة في سنة 2013	
النقل	% 38.58
السفر	% 28,63
خدمات التأمين	% 19.39
خدمات حكومية	% 12,80
خدمات الاتصالات	% 0,60

المصدر: قسم الإحصائيات بالأمم المتحدة 2018. باعتبار التقريب، قد يكون مجموع النسب المئوية أصغر/ أكبر من 100 %.

بناء على تجربة الإمارات العربية المتحدة، يمكن لليبيا تطوير تصدير الخدمات في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والخدمات اللوجستية، كما ينبغي عليها تطوير الخدمات المالية لدعم عملية التنويع الاقتصادي.

وبناء على التجربتين التشيكية والنرويجية، يجب على ليبيا تطوير قطاع التعليم والصحة لدعم تطوير الأعمال، وسيؤدي تحرير الاستثمار في الخدمات المالية والتعليم والصحة وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات واللوجستية والخدمات التجارية، كما تم تطويرها في دولة

الإمارات العربية المتحدة إلى توسيع نطاق هذه الخدمات بشكل عام داخل البلاد وخارجها، وسيسهل كذلك خلق بيئة مناسبة لتطوير الأعمال.

فيما يتعلق بالنقل والخدمات اللوجستية :

إن الموقع الجغرافي لليبيا والقريب من الموانئ المصرية والتونسية والإيطالية وقربها من الدول الأفريقية يُمكنها من تطوير تجارة العبور بين الدول الأفريقية والعربية المجاورة ودول الاتحاد الأوروبي وخاصة إيطاليا.

كما يمكن استخدام الإمكانيات التي توفرها مرافق ميناء مصراته بعمق 14 متراً مما يسمح باستقبال سفن الشحن الكبيرة، واستغلال المنطقة الحرة الكبيرة والتى تشمل رصيفاً لنقل المجرورات ومنصة لوجستية كأداة هامة لتسهيل التجارة والمساهمة في التعافي الاقتصادي.

كما أن ميناء بنغازي والمزود بمنصة لنقل المجرورات وأرصفة بعمق 8.35 لاستقبال ناقلات الحاويات (العاملة على الخطوط الفرعية) من الميناء المحوري لبورسعيد ومن ميناء الإسكندرية، والمنطقة الصناعية التي يمكن توسيعها إلى منصة لوجستية كبيرة ومنطقة للتنمية الإقليمية لتعزيز الصادرات إلى دول آسيا ودول الخليج ومصر وليبيا ودول أخرى في الشرق الأوسط. ويمكن الاستفادة من تجارب دبي وهونغ كونغ والعقبة كنماذج لإنشاء مناطق التنمية الاقتصادية في مصراته وبنغازي.

اتبعت دبي نموذجاً للتطوير الاقتصادي الذي إعتمد على الخدمات اللوجستية وتحرير السوق والانفتاح الاقتصادي لتحقيق نجاحات باهرة، في الوقت نفسه الامتناع عن تحدي الهيكل القيادي التقليدي في الإمارات الذى يعتمد أساسا على النفط حيث تم تحرير الاقتصاد في المنطقة الحرة والميناء بجبل علي في حين حافظت الإمارات على بيئة أكثر تقييدًا في أماكن أخرى، كما هو الشأن بالنسبة للنموذج الصيني للتنمية عبر تجربة هونغ كونغ وهو نموذج مبنى على تطوير القطاع الخاص وتعتبر دبي الان نموذجاً للإمارات الأخرى ولدول الخليج في تفعيل إستراتيجية التنويع الإقتصادى وإستقطاب الإستثمار الأجنبى وتطوير القطاع الخاص.

فيما يتعلق بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات :

تعد تكنولوجيا المعلومات والاتصالات من القطاعات ذات الأولوية بالنسبة للاقتصاد الليبي حيث تشير معدلات الاستخدام وجود فرص غير مستغلة سواء من حيث اكتساب مستخدمين جدد والخدمات والوظائف المبتكرة للمستخدمين الحاليين، كما أن تطوير هذا القطاع يعد أمراً بالغ الأهمية لتطوير إنتاجية الاقتصاد الكلي.

بالنسبة لقطاع التعليم والتدريب :

تعتبر الجودة العالية للتعليم والتدريب في غاية الأهمية بالنسبة لليبيا للدور الذي تلعبه في انتقال القوى العاملة من القطاع العام نحو الاقتصاد الغير نفطي، والهدف هو تهيئة مجموعات متعلمة من الموظفين والعمال، يمكنهم القيام بمهام معقدة والتكيف بسرعة مع بيئتهم المتغيرة ومع الاحتياجات المتغيرة لنظم الإنتاج.

كما أنه من الضروري العمل على التطوير المستمر للتدريب المهني والمتواصل لضمان التأهيل المستمر لمهارات العمال لتلبية متطلبات سوق التصدير واعداد كفاءات قادرة على استقطاب واستعمال التقنيات العالية وسيؤدي ذلك إلى تحسين كفاءة ومرونة سوق العمل التي تعد بالغة الأهمية لضمان فعالية توظيف العمالة في الاقتصاد، وسوف يسمح ذلك بربط التطور المهني بتدريبات معتمدة تروج لكفاءة العمل وتوزيع مرتبات أعلى مما من شأنه جذب المواهب للقطاع الخاص.

فيما يتعلق بقطاع الصحة :

كما يعتبر تطوير الخدمات الصحية من القضايا الرئيسية لتطوير التنمية المستدامة والشاملة للحد من القضايا الاجتماعية، وسوف يساعد ذلك على الحفاظ على صحة القوى العاملة وبالتالي تميزها بإنتاجية أكبر ومردود عالي.

تطوير السوق المالية:

إن تطوير الخدمات المالية من خلال تطوير سوق مالية خارجية، ودعم مناطق التنمية الاقتصادية شروط أساسية لتسهيل التعافي الاقتصادي، وذلك بالتوازي مع إصلاح النظام المصرفي الحالي. والهدف من ذلك هو إنشاء قطاع مالي فعال وتوزيع أفضل للموارد المالية مع توقعات أعلى لمعدلات العائدات.

0.8 - تحليل الفجـوة

1.8 - متطلبات التصدير في القطاعات ذات الأولوية

حدد تحليل السوق العالمي المذكور أعلاه الجهات الرئيسية الفعالة التالية في أسواق الاستيراد والتصدير:

- **الجهات الفعالة الرئيسية في الأسواق الدولية والعربية: وهم المصدرون (المنافسون المحتملون) والمستوردون (العملاء المحتملون) فيما يتعلق بكل قطاع من القطاعات ذات الأولوية المحددة في الجدول رقم (12) التالي :**

جدول رقم (12) أهم البلدان المصدرة والمستوردة بكل قطاع من القطاعات ذات الأولوية المحددة

رمز المنتج الرئيسي HS	اسم المنتج	الموردين الرئيسيين	المصدرين الرئيسيين
39	اللدائن	الصين ، ألمانيا، الولايات المتحدة الأمريكية، كوريا، بنولكوس، اليابان، إيطاليا، فرنسا، المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة.	الصين ، المانيا، الولايات المتحدة الامركية، كوريا ، بنولكوس، اليابان، إيطاليا، فرنسا، المملكة العربية السعودية.
20	مستحضرات الخضروات والفواكه	الولايات المتحدة، المانيا، فرنسا، المملكة المتحدة، بيونكس، اسبانيا، إيطاليا، المملكة العربية السعودية	الصين، بونوكس، الولايات المتحدة، إيطاليا، اسبانيا، المانيا، فرنسا، تركيا.
21	مستحضرات غذائية متطورة	الولايات المتحدة الأمريكية ، المملكة المتحدة ، ألمانيا ، بنلوكس ، فرنسا ، الصين ، المملكة العربية السعودية ، إسبانيا ، إيطاليا	الولايات المتحدة الأمريكية ، ألمانيا، بيونيكس، الصين، فرنسا، المملكة المتحدة، إيطاليا ، اسبانيا
48	الورق والورق المقوى	الولايات المتحدة الأمريكية ، ألمانيا ، فرنسا ، المملكة المتحدة ، إيطاليا ، بنلوكس ، إسبانيا ، تركيا ، المملكة العربية السعودية	ألمانيا ، الصين ، الولايات المتحدة الأمريكية ، السويد ، فنلندا ، إيطاليا ، فرنسا ، بنلوكس ، إسبانيا ، المملكة المتحدة
68	المصنوعات الحجرية ، الجبس ، أسمنت	الولايات المتحدة الأمريكية ، ألمانيا ، فرنسا ، المملكة المتحدة ، الصين ، بنلوكس ، إيطاليا ، الإمارات العربية المتحدة ، تركيا ، المملكة العربية السعودية	الصين ، ألمانيا ، الولايات المتحدة الأمريكية ، إيطاليا ، إسبانيا ، بنلوكس ، تركيا ، المملكة المتحدة
70	الزجاج والمنتجات الزجاجية	الصين ، ألمانيا ، الولايات المتحدة الأمريكية ، إيطاليا ، أسبانيا ، بنلوكس ، تركيا ، فرنسا ، المملكة المتحدة ، الإمارات العربية المتحدة	الصين ، ألمانيا ، الولايات المتحدة الأمريكية ، فرنسا ، إيطاليا ، بنلوكس ، إسبانيا ، المملكة المتحدة ، تركيا
72	الحديد والصلب	ألمانيا ، الولايات المتحدة الأمريكية ، الصين ، إيطاليا ، تركيا ، بنلوكس ، فرنسا ، أسبانيا ، الإمارات العربية المتحدة ، مصر	الصين ، اليابان ، ألمانيا ، كوريا ، روسيا ، بنلوكس ، الولايات المتحدة الأمريكية ، فرنسا ، إيطاليا ، تركيا ، المملكة المتحدة
73	مصنوعات من حديد والصلب	الولايات المتحدة الأمريكية ، ألمانيا ، فرنسا ، الصين ، المملكة المتحدة ، بنلوكس ، إيطاليا ، المملكة العربية السعودية ، الإمارات العربية المتحدة ، تركيا ،	الصين ، ألمانيا ، الولايات المتحدة الأمريكية ، إيطاليا ، كوريا ، اليابان ، بنلوكس ، إسبانيا ، فرنسا ، تركيا
74	النحاس ومنتجاته	الصين ، ألمانيا ، الولايات المتحدة الأمريكية ، إيطاليا ، بنلوكس ، فرنسا ، تركيا ، المملكة المتحدة ، المملكة العربية السعودية ، الإمارات العربية المتحدة ، إسبانيا	تشيلي ، ألمانيا ، اليابان ، الولايات المتحدة الأمريكية ، الصين ، زامبيا ، روسيا ، كوريا
76	الالمونيوم ومنتجاته	الولايات المتحدة الأمريكية ، ألمانيا ، بنلوكس ، فرنسا ، إيطاليا ، المملكة المتحدة ، إسبانيا ، تركيا ، المملكة العربية السعودية	الصين ، ألمانيا ، الولايات المتحدة الأمريكية ، بنلوكس ، الإمارات العربية المتحدة ، إيطاليا ، فرنسا ، إسبانيا ، المملكة المتحدة ، تركيا
78	الرصاص ومنتجاته	الولايات المتحدة الأمريكية ، الهند ، المملكة المتحدة ، ألمانيا ، فيتنام ، التشيك ، إسبانيا ، تركيا	أستراليا ، كوريا ، كندا ، المملكة المتحدة ، ألمانيا ، الهند ، بلجيكا ، روسيا
79	زنك ومنتجاته	الصين ، الولايات المتحدة الأمريكية ، ألمانيا ، بنلوكس ، تركيا ، إيطاليا ، فرنسا ، المملكة العربية السعودية	كوريا ، بنلوكس ، كندا ، أستراليا ، إسبانيا ، الهند ، كازاخستان
84	الآلات الميكانيكية	الولايات المتحدة الأمريكية ، الصين ، ألمانيا ، فرنسا ، المملكة المتحدة ، بنلوكس ، إيطاليا ، إسبانيا ، الإمارات العربية المتحدة	الصين ، ألمانيا ، الولايات المتحدة الأمريكية ، اليابان ، إيطاليا ، بنلوكس ، المملكة المتحدة ، فرنسا
85	الآلات والمعدات الكهربائية	الصين ، الولايات المتحدة الأمريكية ، ألمانيا ، بنلوكس ، المملكة المتحدة ، فرنسا ، إيطاليا ، الإمارات العربية المتحدة	الولايات المتحدة الأمريكية ، كوريا ، ألمانيا ، سنغافورة ، اليابان ، فيتنام
03	الأسماك والقشريات والرخويات	تركيا ، ألمانيا ، إيطاليا ، الإمارات العربية المتحدة ، مصر ، فرنسا ، بنيلوكس ، المملكة المتحدة	الصين ، النرويج ، الهند ، الولايات المتحدة الأمريكية ، تشيلي ، فيتنام ، كندا
25	التربة والحجارة ومواد اللصق	تركيا ، ألمانيا ، إندونيسيا ، إيطاليا ، إسبانيا ، المغرب ، مصر ، فرنسا ، الإمارات العربية المتحدة	، الصين ، الولايات المتحدة الأمريكية ، تركيا ، ألمانيا ، الهند ، الإمارات العربية المتحدة ، بنلوكس ، إسبانيا
55	الألياف التركيبية الصناعية	تركيا ، ألمانيا ، إيطاليا ، إسبانيا ، المغرب ، مصر	الصين ، الولايات المتحدة الأمريكية ، الهند ، إندونيسيا ، كوريا ، تركيا ، تايلاند ، اليابان

تنظيم قنوات التوزيع وسلسلة التوريد ومستوى تكامل العاملين في السوق:

تعمل كل من الشركات الصناعية والتجارية بالترويج للعولمة من خلال إنشاء نوعين من سلاسل القيمة: (وفقا لجريفيGereffi ، 1994 و1999)، وهي السلاسل التي تقودها الشركات الكبرى المصنعة، و"السلع التي تقودها الشركات المشترية (القنوات الكبرى للتوزيع)".

على خلاف السلاسل "التي تعتمد على الشركات المصنعة، حيث تأتي الأرباح من كثرة الحجم والتقدم التكنولوجي، تدر السلاسل "السلع المدفوعة بالمشتري" أرباحاً من التصميم والتسويق والخدمات المالية عند تحليل الاندماج في سلسلة القيمة العالمية وسلسلة القيمة الإقليمية، سنركز عالمياً / اقليمياً على الروابط الخلفية التي تبحث الصلة بين موردي المواد الخام والمنتجات الوسيطة مع الروابط الأمامية من الموزعين وتجار التجزئة.

- بالنسبة لمواد البناء والمنتجات القائمة على البلاستيك والأعمال المعدنية والسيراميك والأسمنت فهي في الغالب صناعات مرتفعة رأس المال تقودها الشركات متعددة الجنسيات والتي تعمل على تنسيق شبكات الإنتاج عبر الروابط الخلفية.
- يتم إجراء الروابط الخلفية (B-to-B) وفقًا لإجراء شهادات التصديق حيث تعتبر تلبية معايير الجودة العالية وحالة التطور التكنولوجي شرطا مهما لمثل هذه الشهادات.
- يتم إدارة توزيع منتجات الصناعات الغذائية الخاصة بالأسماك والفواكه والخضراوات من قبل موزعي سوق الجملة للأسماك الطازجة وتجار التجزئة للفاكهة والخضروات وكذلك المنتجات المصنعة تحت علامات تجارية الخاصة، اما بالنسبة للعلامة التجارية التي تقودها الشركات المتعددة الجنسيات والتي ستقيم المشروعات الصغرى والمتوسطة معها روابط امامية التي تقام وفقا لشهادات الاعتماد وفي نفس الوقت يمكن للمشروعات الصغرى والمتوسطة والمتناهية الصغر ان تقيم روابط خلفية من خلال عقود الزراعة.
- فيما يتعلق بالموزعين في أسواق الجملة من الأسماك الطازجة والفواكه والخضروات:

- يجب على المصدرين الليبيين الامتثال لمعايير الأمن الغذائي (ISO 22000) ويجب أن تستجيب البنية التحتية للجودة الليبية لمعايير الصحة والصحة النباتية الخاصة بالفواكه والخضروات والمعايير البيطرية والصحية للأسماك.
- يجب تلبية هذه المتطلبات من خلال تطوير البنية التحتية للجودة الوطنية والمختبرات وسلسلة التبريد والخدمات البيطرية والفحص على سلسلة القيمة بأكملها بدءا من المزرعة ثم المصنع ثم سلسلة التصدير انطلاقا من مستودع المصدر وحتى التسليم إلى مستودع المستورد.
- إن تلبية معايير الجودة العالية والمستوى التقني الحديث هي من الشروط الاساسية لمثل هذه الشهادة.

- سيتم تعقب الروابط بين الصناعات ومقدمي الخدمات ذات الصلة عند تحليل أداء سلسلة التوريد (اللوجستية والنقل) والخدمات الإدارية التي تشمل بيئة الأعمال التجارية مثل الإجراءات الجمركية ومعايير الجودة.

نظرة عامة على الدراسات السابقة:

أوضحت الدراسة التي أجرتها شركة أبركرتايل (Upper Quartile) عند تصميم تقرير (LPDSI)ما يلي:

- تقوم أكثر من نصف المشروعات الصغرى والمتوسطة والمتناهية الصغر بتوظيف عمالة اجنبية وذلك بنسبة (56٪)، وبنسبة (33٪) منهم يستخدمون في الغالب أجانب بينما النصف من هذه المشروعات توظف عمالة مؤقتة.
- 69 ٪ من المشروعات الصغرى والمتوسطة تعمل على توظيف الموظفين من خلال الشبكات غير الرسمية، إن أكبر التحديات أمام توظيف الموظفين هي العثور على العمالة المؤهلة (42٪ من المشروعات الصغرى والمتوسطة) وكذلك توقعات المرتبات العالية (30٪ من المشروعات الصغرى والمتوسطة).
- تتطلب المشروعات الصغرى والمتوسطة توفر المهارات بالعاملين بها مثل اجادة اللغة الإنجليزية، وتقنية المعلومات الأساسية والمتقدمة، والمهارات الخاصة بكل وظيفة.
- في حين أن 4 ٪ فقط من المشروعات الصغرى والمتوسطة التي شملها المسح كانت قد استفادت من خدمات البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة للبدء في أعمالها و41 ٪ من هذه المشاريع تنوي اللجوء في المستقبل لطلب المساعدة في تطوير مشاريعهم، من هذه المشاريع الـ 41٪، 60٪ تبرمج للحصول على قروض من المؤسسات والبنوك العامة.

أهم النقاط التي خلص إليها الاستطلاع الذي أجراه فريق البنك الدولي تتمثل فيما يلي:

- أكبر العقبات التي تواجهها الشركات لنمو الأعمال التجارية تتمثل في: الجريمة وانعدام الأمن، وصعوبة الوصول إلى الإنترنت، ومحدودية تحقيق العدالة، وضعف التعليم والمهارات.

- كما تعاني الشركات الليبية القائمة والناشئة من محدودية الخبرة في أساليب ومعايير الإدارة الحديثة خلال عقود النظام القديم، ونتيجة لذلك فإن مستوى القدرات الفنية والإدارية في مجتمع الأعمال منخفض ويشكل عقبة أمام تبني التكنولوجيا الجديدة وتحسين إنتاجية العمالة وتطوير المنتجات، وقد تفاقم هذا الأمر بسبب نقص المهارات الكافية

- في القوى العاملة المنخفضة والتي تحتاج إلى التطوير، وحتى بالنسبة لليبيين اصحاب الشهادات قد لا يكون لديهم دائما المهارات المناسبة لتوظيفهم من قبل القطاع الخاص.

يتكون القطاع المصرفي في الغالب من البنوك العامة التي تغطي أكثر من 90٪ من الأصول المصرفية والتي تتميز بفائض من السيولة مع مشاركة ضئيلة في تمويل الأنشطة الاقتصادية.

عين فريق تابع للبنك الدولي بعثة في أغسطس 2013 لتحديد أولويات الالتزامات المحتملة للتعاون مع الممثلين الرئيسيين للتمويل والقطاع الخاص في ليبيا، وتمثلت النتائج الرئيسية فيما يلي:

- بقاء السيولة مرتفعة لدى النظام المصرفي.
- ضعف الرقابة المصرفية.
- الصعوبة في تطبيق أنظمة الضمان.
- نظم المعلومات الائتمانية غير متطورة والبنوك المتخصصة (بنك التنمية) تتسبب في إعاقة القطاع بشكل كبير، وأن المهارات المصرفية ضعيفة للغاية على جميع مستويات القطاع المصرفي.

إن المسح الذي تم اجراؤه والذي شمل 40 شركة ليبية وزيارة البعض منها من قبل فريق مشروع SLIEDSE من 24 حتى 27 مايو 2014 ومن 14 إلى 19 يونيو 2014، يبرز ما يلي:

- خمسة شركات على استعداد لإنشاء أنظمة ضمان الجودة ومعتمدة من قبل معايير السلامة الغذائية ISO 22000.
- أكثر من شركتين على استعداد للحصول على شهادة المطابقة الأوروبية، وأن المركز الوطني للمواصفات والمعايير القياسية مستعد للتعاون مع المشروع لمساعدة خمس شركات في الحصول على شهادة المطابقة الأوروبية.
- معظم الشركات على استعداد للحصول على التدريب الفني والمهني من قبل الخبراء الدوليين من ذوي الخبرة العملية في بيئة الاتحاد الأوروبي.
- ترغب معظم الشركات والاطراف المعنية في تنظيم زيارات لشركات مماثلة وإبرام اتفاقيات تعاون مع المراكز الفنية للاتحاد الأوروبي للاستفادة من نقل التكنولوجيا.
- يرغب معظم الاطراف المعنية في الاستفادة من الخبرات الدولية في إعداد عمليات الإنتاج والتقنيات الحديثة لأنظمة تخطيط موارد المؤسسات وإدارة علاقات العملاء.
- ترغب معظم الشركات في الاستفادة من خدمات التدقيق الفني ودراسات الأسواق بالإضافة إلى الشراكة مع الشركاء في الاتحاد الأوروبي.

المسح الذي تم إجراؤه من قبل الخبير.
أجرى الخبير مسحًا ميدانياً في موقعين في طرابلس ومصراته لتقييم احتياجات المساعدة الفنية:

في طرابلس:
كان اللقاء مع إدارة البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة.

في مصراته:
قام الخبير خلال الفترة من 22 إلى 27 أكتوبر بمهمة لتقييم احتياجات المساعدة الفنية لغرف التجارة والصناعة والزراعة في ليبيا ومجلس رجال الأعمال الليبيين (LBC) والشركات الصغرى والمتوسطة والمؤسسات الداعمة.

وقد أجرى الخبير كذلك اجتماعات مع الشركات المصنعة للحديد والصلب ومنتجات الألبان والمنتجات السمكية، وتمت زيارة مصنعي منتجات الحديد والصلب والطلاء والدهان والكيماويات والشركات المصنعة لمنتجات الألبان.

وفقا لذلك، قام الخبير بما يلي:

- فيما يتعلق بقطاع الصيد البحري، اجتمع الخبير مع أصحاب المصلحة وهم:
- ممثل عن ميناء الصيد البحري المسؤول عن منح التراخيص للصيادين ومصايد الأسماك وكذلك قضايا الأمن ضد التهريب مع الإيطاليين والمصريين والتونسيين.
- رئيس جمعية الصيادين
- عدد من الصيادين.

أصحاب محلات بيع الأسماك.

- مصدري الأسماك إلى تونس.

فيما يتعلق بقطاع الصناعات الغذائية، اجتمع الخبير مع الإدارات المسيرة للقطاعات الاتية:

- قطاع إنتاج الآيس كريم.
- قطاع تصدير الآيس كريم.
- قطاع عصير الفواكه.
- قطاع إنتاج الزبادي وكريمة الحلويات.
- الحليب ومشتقاته (الحليب والجبن الصناعي والقشدة الطازجة) .
- فيما يتعلق بقطاع الانشاءات ومواد البناء، أجرى الخبير مقابلة مع الرئيس التنفيذي ورئيس شركة رائدة في مجال مواد البناء تغطي القطاعات الفرعية التالية:
- استيراد وتصدير مواد البناء.
- تصنيع الحديد الخاص بالبناء.

كما أجرى الخبير الاستشاري مقابلة مع مدير التصدير بالشركة الليبية للحديد والصلب.

- وكذلك اجتمع الخبير مع الإدارات المسيرة للقطاعات الفرعية التالية:
- إنتاج الطلاء والدهان ومشتقاته.
- المواد الخام للطلاء والدهان.
- قطاع الهندسة الفرعية: إنتاج المواد الكيميائية.

- فيما يتعلق بقطاع الخدمات اللوجستية :

اجتمع الخبير مع ممثلي القطاعات الفرعية التالية:

- خدمات التخليص الجمركي.
- النقل البحري. - الموانئ وعمليات الشحن.

كما عقد الخبير اجتماعاً مع الرئيس التنفيذي ورئيس مجلس الادارة ومدير التسويق والتعاون للمنطقة الحرة بمصراتة.

- فيما يتعلق بقطاع تكنولوجيا المعلومات والهندسة والصيانة والآلات، أجرى الخبير مقابلات مع ممثلين لقطاع تكنولوجيا المعلومات والهندسة والصيانة.
- فيما يتعلق بقطاع مؤسسات الأعمال ومؤسسات تطوير خدمات الأعمال، عقد الخبير لقاءات مع ممثلي مقدمي خدمات تطوير الأعمال التجارية وغرفة التجارة والصناعة والزراعة الليبية وممثل المجلس الليبي لرجال الأعمال لتقييم احتياجاتهم من المساعدة الفنية وصياغة خطة التطوير.

قائمة مفصلة بأسماء الأشخاص الذين تمت مقابلتهم في الملحق الخاص بهذا التقرير.

ومن خلال هذه الاجتماعات تمكن الخبير من صياغة الاستنتاجات التالية:

فيما يتعلق بتنمية القطاع الخاص:

أظهرت معظم الشركات التي تمت مقابلتها عقلية تجارية واعتقادا راسخا بضرورة تطوير القطاع الخاص وكذلك أظهرت دعمها لتحرير الاقتصاد وتنويعه، كما أنها تدرك الحاجة إلى إقامة شراكات قوية مع البلدان المتقدمة لتمكين نقل التكنولوجيا والأخذ بأفضل الممارسات الدولية لإعادة بناء ليبيا والانتقال السلس من الاقتصاد المركزي إلى اقتصاد مدفوع من القطاع الخاص.

ومع ذلك، فإن مجتمع الأعمال يشكك في أي دور قد تلعبه الحكومة في التنمية الاقتصادية، وقد يعرقل مثل هذا الموقف الحوار بين القطاعين العام والخاص من أجل المرور

بسهولة ضمن مرحلة انتقالية والتمكين من إعادة بناء ليبيا وإنشاء إطار قانوني فعال وبيئة أعمال مواتية لاقتصاد يقوده السوق وتنمية القطاع الخاص.

وقد أدت العوائق الحالية لتطوير الأعمال إلى استفحال هذا الموقف السلبي تجاه دور المؤسسات الحكومية مما يؤكد على ضرورة تطوير الحوار بين القطاعين العام والخاص وسيكون إنشاء مجموعة تركيز في كل القطاعات ذات العلاقة المحددة بمثابة الرصيد الهام لاعادة الثقة بين الاطراف المعنية في ليبيا وتعزيز التضامن بين أفراد المجتمع لإعادة بناء اقتصاد البلاد.

كما أدى تدهور الوضع السياسي إلى استمرار الحكومة (بل بزيادة) الإنفاق على المرتبات والإعانات على حساب نفقات الأعمال العامة والبنية التحتية والاستثمار من أجل الانتعاش الاقتصادي، مما أدى إلى تدهور التوازنات المالية لدى الشركات العامة والخاصة وزيادة البطالة والفقر والتوتر الاجتماعي.

يوضح جدول المؤشرات الاقتصادية رقم (2) ان نموًا متوقعًا مرتفعًا للناتج المحلي الإجمالي للفرد خلال عام 2018 وسيكون التوزيع الهام المحتمل للعائدات والتي سيكون له التأثير الايجابي على الاستقرار السياسي والاجتماعي في ليبيا.

كما سيظهر أن الاستقرار الاقتصادي الكلي سيتعافى بسهولة بمجرد التوصل إلى تسوية للنزاع الحالي، وبالتالي فإن استمرار هذه الديناميكية للوصول إلى استغلال الإمكانيات الاقتصادية يعتمد على استمرار الحوار لحل القضايا السياسية بالطرق السلمية، ومن الجدير بالذكر أن الأطراف المشاركة يجب أن تستمر في التفاوض حول خطة التعافي الاقتصادي باعتبارها حجر الأساس لبناء السلام والمصالحة في حين أن التدهور الاقتصادي سيعمق الأزمة.

وفيما يتعلق بالانتعاش الاقتصادي ينبغي اتخاذ تدابير عاجلة لجمع الأموال لإعادة تأهيل المرافق والخدمات الأساسية وشركات إعادة الهيكلة، اذ يستوجب أن يكون الاستثمار في الطرق، والنقل، والكهرباء، والمياه، وإدارة النفايات، وإعادة هيكلة الشركات المتعثرة، ومشاركة القطاع الخاص في إعادة إطلاق قطاع مواد البناء وقطاع الإنشاءات باعتباره الدعامة الرئيسية لتحديد إستراتيجية الاستقرار الاقتصادي لمرحلة ما بعد الصراع.

2.8 - تقييم بيئة الأعمــال للشركات الليبية

نقاط القوة:

إن معظم الشركات التي تمت مقابلتها كانت على استعداد لأن تكون مجهزة بأنظمة البرمجيات والجودة والتكنولوجيا الحديثة وتوظيف الخبرات الفنية الدولية وتطبيق أفضل الممارسات، كما أنها تدرك الحاجة إلى إقامة شراكات قوية مع البلدان المتقدمة لتمكين نقل التكنولوجيا والبناء على أفضل الممارسات الدولية.

وعلى الرغم من ذلك، فإن الوضع المالي لهذه الشركات يتدهور بشكل متسارع، كما أن إنتاجها وصادراتها أقل بكثير من التوقعات، وتشير جميع المؤشرات الاقتصادية إلى أن هذا الوضع سوف يتعافى حالما يتم التوصل إلى تسوية للنزاع الحالي.

ويمكن تخفيف هذا التدهور بمجرد اتخاذ التدابير المستعجلة لجمع الأموال اللازمة لإعادة تأهيل المرافق والخدمات الأساسية وإعادة هيكلة الشركات المتعثرة.

وبشكل خاص يجب على الشركاء اعتماد حزمة إنقاذ للقطاعات ذات الأولوية المحددة، ويجب على جميع الأطراف مواصلة التفاوض حول خطة الإنعاش الاقتصادي باعتبارها حجر الأساس لبناء السلام والمصالحة، وحيث إن التدهور الاقتصادي سيرتفع في حالة مواصلة الصراع.

نقاط الضعف:

فيما يتعلق بقانون الصرف الأجنبي

بينما ظل سعر الصرف الرسمي ثابتاً، فقد الدينار الليبي حوالي 85 % من قيمته في السوق الموازية.

وفيما يتعلق بتنفيذ اتفاقية التجارة الحرة العربية (بافتا) فإن الاتفاقية مع بعض الدول العربية مثل الجزائر لم تنفذ .

فيما يتعلق بقطع الغيار:

- تخضع واردات قطع الغيار الى إجراءات معقدة ومكلفة، وتستغرق وقتا طويلا تؤدي الى التوقف المكلف للإنتاج.
- عدم امكانية إعادة تصدير قطع الغيار والأدوات والآلات المستوردة اما للتبادل أو الصيانة القياسية.
- صعوبة تصدير العينات.
- صعوبة توظيف خبراء دوليين وفنيين أجانب لصيانة وإعادة تشغيل معدات التصنيع.

حول قطاع الصيد البحري:

- يخضع تصدير منتجات الصيد البحري نحو تونس إلى لوائح تقييدية، في حين أن الطلب المحلي على الأسماك البحرية الكبيرة منخفض للغاية مما يؤدي إلى خسارة عالية للصيادين وإلى إيقاف تشغيل مصايد الأسماك.
- يدفع المصدرون ضريبة بقيمة (3) دينارات على كل كغم يتم تصديره في حين أن سعر التصدير هو (6) دنانير للكيلوغرام، ويتم اعادة قيمة الصادرات عن طريق البنك بسعر الصرف الرسمي وبالتالي لا تغطي النفقات المتكبدة من طرف المصدر.
- رغم أن القطاع في أمس الحاجة الى العمالة المصرية الا أن هناك إجراءات تقييدية تعوق جلبها، ويتم في الغالب رفضهم في المطار بعد دفع مبلغ كبير لجلب هذه العمالة، وقد طالب ممثلو القطاع والشركات التي شملتها الدراسة من الحكومة تسهيل توظيف العمالة من المصريين وتصدير منتجات الصيد البحري إلى تونس.

بالنسبة لمدخلات الإنتاج خاصة في قطاع الصناعات الغذائية وقطاع البناء:

تؤدي الاجراءات المقيدة لخطاب الاعتماد إلى زيادة كبيرة في تكلفة المدخلات المستوردة وخاصة السلع التي تشهد تقلباً في الاسعار، حيث إن مزودي هذه السلع يتقاضون على الشركات الليبية ما لا يقل عن 30٪ زيادة لتغطية مخاطر ارتفاع الأسعار، كما أن شركات الاستيراد والتصدير غير مخولة للتوريد لصالح الشركات الصناعية "الكميات الصغيرة" التي يرفض المزود تأمينها، مما يؤدي الى إرتفاع باهظ في سعر البضاعة والتكلفة اللوجستية والنقل لاستيراد تلك "الكميات" وعلى نحو مماثل فان شركات التصدير لا يسمح لها بتصدير منتجات شركات التصنيع.

- عدم توفر الطاقة والمواد الخام المنتجة محلياً بسبب الإنتاج المضطرب وإغلاق المصانع.
- تخضع خطابات الاعتماد إلى قواعد تقييدية عالية مع ضعف القدرات اللازمة لإدارة خطاب الاعتماد بالبنوك الليبية، فمستندات التصدير والاستيراد تستغرق وقتاً طويلاً لإرسالها إلى المستوردين (العملاء) الاجانب وليتمكن المستوردون الليبيون من سحبها.
- خلاص خطاب الاعتماد من طرف البنك تأخذ وقتا طويلا، كما أن المصرف يرفض تأكيد خطابات الاعتماد.
- التغيير الدائم للوائح يزيد من تكلفة التوريد والتصدير واعاقة الاستثمار.

لاحظ الخبير أن العديد من المؤسسات لم تعد مستعدة لإطلاق مشاريع هامة بليبيا وأن القيود الحالية لا تشجع على الاستثمار بل ترتب عنها تعثر العديد من المصانع وغلقها.

حسب تجربة العقبة (في الاردن) وجبل علي في دبي، من المهم إنشاء مناطق للتنمية المحلية في مصراته وبنغازي، حيث تدفع الشركات جميع المعاملات المستهلكة بالمنطقة ضريبة بنسبة 5٪، في حين يتم استيراد السلع المعفية من الضرائب لغرض إعادة التصدير، وستلعب هذه المناطق دور هونغ كونغ في الصين، حيث ستوفر فضاءات للسوق الحرة تسمح بتجربة سياسات تنمية القطاع الخاص الجديدة بينما يستمر التحويل من الاقتصاد المركزي إلى اقتصاد مفتوح يتم خلالها سن القوانين الجديدة وتنفيذها.

3.8 تقييم سياسة تطوير القطاع الخاص والإطار المؤسسي

1.3.8- تشخيص سياسة تطوير القطاع الخاص

أن الاقتصاد الليبي اقتصاداً مركزياً ونسبة 80٪ تقريبا من العمالة يتم توظيفها في القطاع العام في حين أن معظم الشركات المملوكة من القطاع العام قد شهدت تراجعا في الأداء من حيث الإنتاج والتنافسية مما أدى الى عدم قدرة هذه الشركات لاستيعاب الطلب المتزايد للوظائف، كما أن القطاع العام يعمل بالأساس بمدينة طرابلس، ويقدر معدل البطالة بـ 25% من القوى العاملة، ويرتكز بشكل خاص بين صفوف الشباب، وفي الوقت نفسه أصبحت ليبيا تعتمد بشكل كبير على العمالة المهاجرة بينما لم تتكيف تنمية الموارد البشرية الوطنية مع احتياجات التنمية الاقتصادية.

كانت البطالة والافتقار إلى الفرص الاقتصادية من اهم مسببات ارتفاع موجة الغضب التي أثارت الربيع العربي بشكل عام والانتفاضة الليبية على وجه الخصوص. وقد حدد تقييم مناخ الاستثمار الذي أجراه البنك الدولي بعض القيود على نمو الأعمال في ليبيا من بين ذلك الإطار القانوني، والحصول على التمويل، الحصول على الاراضي وتحديات البنية التحتية:

"للقطاع الخاص دور محدود للغاية في الاقتصاد الليبي ويعاني من ارث ثقيل للاقتصاد المركزي يعتمد على الإجراءات المرهقة والمراقبة المسبقة".

لا يزال تطوير القطاع الخاص مقيداً بمجموعة من التحديات الهيكلية، بما في ذلك القيود المفروضة للحصول على الأراضي، والغموض الذي يكتنف الاقتصاد الكلي والأطر التنظيمية، وانخفاض إمكانية الحصول على التمويل، والذي لا يزال يتعرض للاجتهاد من قبل مؤسسات الائتمان المدعومة (البنك الدولي أبريل 2013)، كما أن بدء العمل التجاري يبدو عملية صعبة في ليبيا، والتي تقدر حاليا بحوالي شهر واحد (30-35 يومًا) وتمر من خلال 10 مراحل، وقد تكون هذه العوامل قد ساهمت في زيادة الأعمال الموازية في البلاد، وتقليص مشاركة القطاع الخاص في الاقتصاد (تقرير البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة، أغسطس 2013).

مؤخراً حدث تحرير للاقتصاد بشكل إيجابي وتخفيض الرسوم الجمركية إلى الحد الأدنى (5٪ للمنتجات الجاهزة وصفر٪ للمواد الخام) إلا أن توسيع الاقتصاد الموازي يعرقل تطوير الصناعات المحلية والصناعات القائمة وقد أعادت الحكومة تنفيذ إجراءات مرهقة لمكافحة التهريب وغسيل الأموال.

كما يعتبر الإغراق والمنافسة وعدم تطبيق قوانين التجارة والجودة والسلامة عراقيل حقيقية أمام تطوير الاستثمار وخلق فرص العمل، ولا تزال بعض اللوائح المتعلقة بتيسير التجارة تمثل عائقا للدخول إلى السوق الليبية، كذلك الشأن بالنسبة للاستثمار وقانون المنافسة وفحص الجودة والسلامة وإنشاء الشركات التي تعتبر غير كافية لتحفيز التصدير والتنمية الاقتصادية، ولا يزال تمثيل مجتمع الأعمال ضعيفاً ويحتاج إلى دعم في بناء القدرات.

فوفقاً لتجربة الولايات المتحدة الامريكية لإدارة المشروعات الصغرى، فلا يتوفر كيانات تُمكن القطاع الخاص من الدفاع عن مصالحه تجاه القطاع العام وتطوير منصة متكاملة للحوار العام / الخاص ويشمل بما في ذلك ممثلي المجتمع المدني، كما لا تتمتع الوزارات المسؤولة عن الاستثمار في البنية التحتية والنقل والخدمات اللوجستية وعمليات الموانئ والمطارات بمنصات متكاملة للشراكة بين القطاعين العام والخاص لدعم المشاريع ذات الأولوية بين القطاعين العام والخاص في مجال البنية التحتية وتمكن الوصول الى إنتعاش الاقتصاد.

كما أن هناك حاجة ماسة إلى تحرير الاقتصاد وتبسيط الإطار القانوني حول إنشاء الشركات، وتنمية الاستثمار والمناطق الصناعية وتعزيز جودة البنية التحتية، مسائل تيسير التجارة، موائمة الإطار القانوني للتجارة الخارجية وقانون المنافسة.

كما وجب أيضا إنشاء مرصد للتنافسية يُمكّن من توجيه الشركات الموجودة ورواد الاعمال نحو الاستثمار لتوفير أعلى العائدات فيما يتعلق بتعزيز القدرة التنافسية للاقتصاد الليبي.

وكذلك فإنه من الضروري تطوير دراسات استراتيجية قطاعية، وإنشاء مرصد للتكنولوجيا وقاعدة معطيات للمشاريع موجهة لرواد الأعمال تساعدهم على تحديد فرص الاستثمار وصياغة خطط العمل.

2.3.8 - تشخيص الإطار التنظيمي والإجرائي

مكن التشخيص الذي قام به الخبير خلال زيارته الى مدينتي طرابلس ومصراته من تحديد الفجوات التالية:

1.2.3.8 - حول التعزيز المؤسسي

- عدم توفر إدارة مسؤولة عن تقديم خدمات تنمية الصادرات بمكونات البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة.
- يحتاج البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة إلى تعزيز قدرته في إدارة علاقات مع العملاء (CRM) يتيح نشر المعلومات حول برامجه لتحديث الصناعة واحداث الشركات، وتتبع الطلب وتقديم الخدمات للمشروعات الصغرى والمتوسطة.
- الاجراءات الحالية غير مرتبطة بتمويل البنك في إطار إجراء المسار السريع الذي يشمل جميع سلسلة تقديم الخدمات بداية من طلب المساعدة وحتى الموافقة على تمويل المشروع.
- يحتاج البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة إلى تحديث مستمر لدليل إجراءات معتمد من طرف الجهات المانحة ويتيح تسيير المساعدة الفنية من طرف الموظفين الليبيين حسب مبادئ إدارة دورة المشاريع، وتراتيب إنجاز الخدمة والمتابعة والتقييم للخدمات المقدمة.
- يحتاج البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة الى تعزيز قدرته من حيث صياغة العناصر المرجعية ومذكرات التفاهم وتقييم الأنشطة الاستشارية (دراسات الجدوى، مخططات إعادة الهيكلة والتأهيل).
- ضرورة تركيز البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة على تأهيل وتدريب مستمر للقدرات البشرية اللازمة لتحقيق أهدافه واستراتيجيته.
- القطاع الخاص ليس لديه الاغلبية في مجلس الإدارة.
- الحاجة الى زيادة تمثيل البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة جميع مناطق ليبيا.
- ضرورة قيام البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة بالتعاقد بالباطن في مجال الاستشارات مع مزودي خدمات تطوير الاعمال من القطاع الخاص.

0.9 – التوصيات

لسد الفجوات السابق ذكرها تم وضع توصيات بشأن وضع خطة انقاد اقتصادي على المدى القصير للتغلب على المشاكل الاقتصادية الحالية، وكذلك خطة للتنويع الاقتصادي على المدى المتوسط في مرحلة ما بعد الصراع وهي كالتالي:

1.9 - وضع خطة انقاذ اقتصادي

أظهرت السياسات الحالية التي تركز على دور الجامعة لتطوير ريادة الأعمال ومكافحة البطالة وخلق الأعمال للشباب محدوديتها في حل مشاكل البطالة بين الشباب، لذلك وجب التعجيل فى تطوير مشاريع الشراكة بين القطاعين العام والخاص بالتعاون مع جميع المتدخلين وعبر إحدى الحاضنات من قبل الشركات الكبرى الرائدة الخاصة والعامة في إطار مسؤوليتها الاجتماعية. من الامور الملحة أن تتفق جميع الأطراف على إعداد حزمة إنقاذ للإقتصاد تمكن من:

- اتخاذ تدابير عاجلة لجمع الأموال لإعادة تأهيل المرافق والخدمات الأساسية وإعادة هيكلة الشركات المتعثرة.
- تقديم الموارد المالية والسيولة اللازمة لتمويل الاقتصاد وتهيئة متطلبات تحرير سعر الصرف الأجنبي.
- وضع إجراءات ميسرة وتسهيلات مالية للتخفيف من التدهور الحالي للرصيد المالي للشركات الليبية الرائدة وتشجيع دورها القيادي في تعزيز الاستثمار.
- تطوير الشراكة بين القطاعين العام والخاص في مجال الطرقات والنقل والكهرباء والمياه والصرف الصحي.
- إشراك القطاع الخاص في إعادة إطلاق قطاع مواد البناء والإنشاءات والأنشطة اللوجستية باعتبارها الدعائم الرئيسية المحددة لتحقيق الاستقرار الاقتصادي والتحضير لمرحلة ما بعد الصراع.
- إعادة إطلاق قطاعي الصيد البحري والصناعات الغذائية كمحرك للتنمية المحلية للتخفيف من الفقر والقضايا الاجتماعية في المناطق الأقل نمواً.

2.9 - مرحلة ما بعد الصراع :

- وضع إطار قانوني ومؤسسي يؤدي إلى تنمية القطاع الخاص واقتصاد يعتمد على التصدير ولا يعتمد على النفط.
- صياغة وتنفيذ برنامج للدخول إلى الأسواق يستهدف القطاعات ذات الأولوية المحددة.
- الشروع في الشراكة لنقل التكنولوجيا وتعزيز الجودة بين جمعيات الأعمال والمراكز الفنية والبحثية ومؤسسات التدريب في الدول الشريكة مع نظرائهم الليبيين.

- مساعدة "البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة" لوضع برامج للتطوير على المستوى المركزي بالمناطق، وبرنامج التدريب التقني والمالي الذي يمكن من النمو المستدام للمشروعـات الصغرى والمتناهية الصغر ونقل أفضل الممارسات الدولية في إدارة المساعدات الفنية وتطوير أعمال المؤسسات.
- تطوير أدوات مالية لدعم الشركات الليبية، صندوق ضمان الإقراض، شركات راس المال الاستثماري، صناديق تمويل الاستثمار.
- صياغة برنامج لدعم السياسات للتعامل مع القضايا الرئيسية لبيئة الاعمال التي تواجه المؤسسات الصغرى والمتوسطة والمتناهية الصغر والمتعلقة بتسهيل الإجراءات، تشجيع الاستثمار، اقرار الحوافز التي تُمكّن التنمية بالمناطق،
- التمييز الإيجابي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة والشباب والنساء صاحبات الاعمال، نظم الاستثمار والحوافز، لوائح وإجراءات أنشطة الأعمال التجارية والتشريعات المحاسبية والتدقيق،
- تطوير أنشطة المساعدة الفنية التي ترتكز على الشراكة ونقل التكنولوجيا والإنتاجية وتحسين الجودة وتطوير المحتوى التكنولوجي للمنتجات الليبية لتلبية متطلبات السوق الأوروبية والأمريكية والأسواق العربية المجاورة والبلدان الخليجية.
- تعزيز قدرة شركات الاستشارات والتدقيق، ومكاتب المعلومات المالية القادرة على تقديم معلومات عن الالتزامات المالية للشركات، التصنيفات الحديثة للبنوك وشركات الخدمات المالية.
- تعزيز البنية التحتية للجودة وخاصة فيما يتعلق بتطوير الرقابة الصحية وتدابير الصحة والصحة النباتية على الحدود الليبية على مستوى الجمارك بما في ذلك إنشاء مراكز للتفتيش على سلامة الأغذية خاصة لتطوير تصدير الأسماك إلى الاتحاد الأوروبي.
- تقديم الدعم لتعزيز جمعيات الأعمال ومقدمي خدمات تطوير الأعمال التجارية.
- تطوير قدرات المؤسسات التي تقدم خدمات لتحديث الشركات مثل شبكة مراكز الأعمال، المراكز التقنية، الحاضنات، برامج تحديث الصناعة، صناديق اللدخول إلى الأسواق.

0.10 - استراتيجية تطوير الصادرات وخطة العمل

1.10 - الاستراتيجية الوطنية لتطوير الصادرات

في هذا الصدد قام الخبير بصياغة استراتيجية ووضع خطة عمل لتطوير الصادرات بنيت على نموذج دبي لخلق اقتصاد متنوع يرتكز على الخدمات المالية والتعليم والصحة وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والخدمات اللوجستية والتجارة والصناعات المرتفعة راس المال مثل

صناعات البتروكيماويات والبلاستيك ومواد البناء، كما إستعان الخبير بتجربة النرويج في إنشاء اقتصاد يقوده القطاع الخاص والتجربة التشيكية لتحويل إرث اقتصاد التخطيط المركزي إلى اقتصاد السوق ضمن مكتسبات انضمامها للاتحاد الأوروبي وأطره القانونية.

لهذا وكما تبين من التحليل للإقتصاد الكمي واسترشاداً بالتجارب العالمية فإن الاستراتيجية الوطنية لتطوير الصادرات ترتكز على نموذج تنمية تنويع الاقتصاد الليبي مدفوعاً بالصادرات قائماً على السوق ويقوده القطاع الخاص.

وبناءً على التوصيات المبينة أعلاه فإن إستراتيجية التصدير الوطنية الليبية ترتكز على الاربعة محاور الاساسية التالية:

1. تنويع الصادرات الليبية حتى لا تتأثر بتقلبات أسعار البترول وتدمج جميع الصناعات التي تقدم ميزة تفاضلية.
2. إرساء بيئة أعمال مواتية لتنمية الصادرات.
3. إرساء برنامج يساعد المؤسسات الصغرى والمتوسطة على النفاذ للأسواق الخارجية.
4. تطوير السياسات الداعمة للقطاع الخاص والدعم المؤسسي للبرنامج الوطني للمشروعات الصغرى

وبناء على ما سبق حدد الخبير الأهداف الاستراتيجية التالية:

- الهدف الاستراتيجي الأول (01) - بعث نموذج تنمية اقتصادية لتنويع الاقتصاد الليبي بتعزيز القدرات التصديرية.
- الهدف الاستراتيجي 1.1- إنشاء اقتصاد متنوع وموجه نحو التصدير يرتكز على الخدمات المالية والتعليم والصحة وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والخدمات اللوجيستية والتجارة والصناعات كثيفة رأس المال مثل البتروكيماويات والبلاستيك ومواد البناء والتي تم تحديدها في تحليل القطاعات ذات الأولوية.
- الهدف الإستراتيجي 2.1- إنشاء إطار قانوني ومؤسسي يؤدي إلى اقتصاد يقوده القطاع الخاص يعتمد على مؤسسات قوية تعمل على تنفيذ القوانين في إطار الشفافية لجذب الاستثمار وتعزيز الصادرات.
- الهدف الاستراتيجي 1.2.1- بناء إطار قانوني ومؤسسي قوي يشارك تحت مظلته ممثلي الحكومة، ومؤسسات الأعمال والمجتمع المدني ضمن منصات الحوار.
- الهدف الاستراتيجي 1.2.2- تطوير إطار قانوني يُمكّن اقتصاداً قائماً على السوق بناء على مكتسبات الاتحاد الأوروبي وأطره القانونية.

2.10 - خطة العمل للاستراتيجية الوطنية لتطوير الصادرات

1.2.10 - التخطيط الاستراتيجي وخطة عمل الاستقرار الاقتصادي الكلي

إن استقرار الاقتصاد الكلي، والانفتاح الاقتصادي، والدور الرئيسي الذي يلعبه القطاع الخاص، وقوى السوق (درجة المنافسة)، وجودة البنية التحتية، واستراتيجية التنمية المناسبة تمثل حجر الزاوية لإستراتيجية التنويع الاقتصادي.

لذلك من المهم تصميم خطة استراتيجية لليبيا تمكن من تحقيق استقرار الاقتصاد الكلي ومستوى مرتفع من نمو الناتج المحلي الإجمالي.

وتعد سياسات استقرار الاقتصاد الكلي والقدرة على مواجهة الصدمات الخارجية، وخاصة تذبذب أسعار النفط شروطاً أساسية لتنفيذ استراتيجية التنوع الاقتصادي، لذلك فإن العجز المحدود في ميزانية الدولة ومستويات مناسبة من الديون الخارجية ومن العجز في الحساب الجاري، متانة النظام المصرفي واعتماد السياسات النقدية والمالية السليمة، والنسب المعتدلة للتضخم، كل هذه العوامل ستساهم في القضاء على معوقات الإنتاجية وتمكن من تحقيق المعدلات العالية من الاستثمارات الضامنة لاستمرار التنمية المستدامة.

فيما يتعلق بتسارع نسق النمو، فقد اعتمد المخططون الاقتصاديون عامة احدى السيناريوهات الثلاثة التالية:

1. معدل نمو طبيعي من 3-4 ٪ سنويا والمسجلة بالبلدان المتقدمة.
2. تسارع معتدل للنمو بنسبة 5-6 ٪ سنويا والمسجلة بالاقتصاديات التي تعتمد على الاستثمار، وبشكل عام، يُنصح باتباع هذا النموذج للبلدان التي تفتقر إلى الموارد المالية بهدف تجنب عدم التوازن في الاقتصاد الكلي.
3. تسارع نمو من 8-10٪ في السنة والمسجلة في كل من دبي والصين.

وباعتبار أن القاعدة الصناعية في ليبيا محدودة للغاية والتي ينبغي توسيعها، فيُنصح بأن تتبنى ليبيا السيناريو الاعلى لمستوى النمو وفقاً لنموذج دبي.

على أن مثل هذا السيناريو لا يمكن تحقيقه بدون وضع الحوافز وآليات التمويل التي تعزز الاستثمار والتصدير.

ويجب أن تستوفي تلك الحوافز الشروط التالية:

- أن تكون متناغمة مع استراتيجية الاقتصاد الكلي وسياسات القطاعات والاولويات.
- أن تكون متناغمة مع استقرار الاقتصاد الكلي وجاذبة للشركات.

- أن تساهم في توفير بيئة أعمال وبيئة مؤسسية قادرة على تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الليبية في السوق العالمية.

2.2.10 - خطة العمل لتطوير الاستثمار

يقترح الخبير سن قانون لتطوير الاستثمار يسمح بالحوافز التالية:

بالنسبة للمستثمرين الجدد، يوصى باعتماد مجموعة من الحوافز التي تم تنفيذها في تونس:

- تخفيف الضرائب على المساهمين.
- الإعفاء الضريبي للشركات التي تعيد استثمار عائداتها في الأعمال.
- توفير المنح للاستثمار في المناطق الأقل نموا.
- انشاء صندوق لتنمية الشركات الصغرى والمتوسطة لمساعدة باعثي المشروعات من الشباب لتغطية 30٪ من راس المال المطلوب.

بالنسبة لتأهيل وتحديث الصناعة، يوصى باعتماد التجربة التونسية لتقديم منح للشركات واعانات كالتالي:

- 70 % من تكلفة المساعدة الفنية وتطوير تكنولوجيا المعلومات.
- 50 ٪ من تكلفة تجديد المعدات وتحديث وسائل الانتاج، والمعدات المخبرية.
- 70٪ من مرتبات الفنيين لمدة 3 سنوات وذلك غاية تشغيل الشباب حاملي الشهادات.

فيما يتعلق بالدعم المؤسسي:

- وضع برنامج للتحديث وإعادة الهيكلة يعتمد على تعزيز القدرات الإدارية والتسويقية للشركات الليبية ويُمكن من تهيئة الظروف الملائمة لاستثمارات التصدير ويضمن استدامة الاقتصاد الليبي.
- انشاء وحدة مختصة بوزارة الاقتصاد تهتم بتقديم المساعدة والاستشارات لفائدة الشركات المتعثرة مما يُمكن من تخفيف وطأة الآثار الجانبية للاقتصاد وتسهيل عملية إعادة هيكلتها.
- تعزيز القدرات الاستشارية الليبية لبرامج خدمات تطوير الاعمال الضامنة لديمومة برامج التأهيل ونقل التكنولوجيا.
- إنشاء شبكة خاصة على الإنترنت تجمع وكالات ترويج الاستثمار والتصدير وممثليها في الخارج بالإضافة إلى المستشارين الاقتصاديين بالسفارات الليبية.
- توسيع شبكة المكاتب الليبية بالخارج لجذب الاستثمار الأجنبي من خلال إنشاء مكاتب جديدة في الدول المستهدفة الرئيسية وتعزيز المكاتب القائمة.

فيما يتعلق بالاستثمارات الاجنبية:

- تحديد الاطراف المعنية من المستثمرين الأجانب وتعزيز التعاون مع المؤسسات المعنية في الخارج مثل غرف التجارة ومؤسسات الاستثمار الأجنبي وشركات الاستثمار ومجالس رجال الأعمال.
- تنظيم بعثات لجذب الاستثمار الأجنبي والمشاريع المشتركة وحضور الاجتماعات والفعاليات المتعلقة بعقود بالباطن.
- الاستكشاف والتشبيك من خلال الخبراء الدوليين ومصارف الأعمال والاستثمار في البلدان المستهدفة.
- إنشاء مكاتب غير مقيمة بالبلدان المستهدفة.

حول تسهيل نظم الاستثمار:

- تحرير الاستثمار من التراخيص، وإعطاء الضمانات للمستثمرين فيما يتعلق بحرية حركة عناصر الإنتاج والإيرادات وسهولة النفاذ إلى الأعمال والخروج منه.
- تبسيط إجراءات التسجيل.
- تبسيط اجراءات التخصيص وجمع الحوافز.
- إنشاء موقع إلكتروني للاستثمار يغطي:
  - مراحل تسجيل الشركات.
  - مراحل الاستفادة من الحوافز.
  - معلومات شاملة عن البيئة الوطنية للاستثمار الأجنبي.
  - الشراكة والاستثمار.
  - العقارات والمباني والأراضي المتوفرة.
  - الخدمات عبر الانترنت.

3.2.10 - خطة العمل لتطوير الصادرات

تنفيذ برنامج ترويج الصادرات يرتكز على ما يلي:

- تنظيم بعثات تجارية إلى الخارج وتصميم معارض افتراضية.
- تنظيم مهمات رجال الأعمال إلى ليبيا.
- تطوير التسويق الرقمي من خلال منصات مخصصة ووسائل التواصل الاجتماعي.
- تطوير التجارة الالكترونية.
- المشاركة في المعارض التي تقام بالبلدان المستهدفة.
- تنظيم التظاهرات التجارية والبعثات المتجولة بأوروبا.
- الترويج لليبيا بالتجارة الدولية وبالمجلات المتخصصة.
- تطوير الشراكة مع تجار التجزئة والشركات متعددة الجنسيات.

- تنمية الشراكة مع المؤسسات الداعمة ومجالس رجال الاعمال وجمعيات المستوردين بالبلدان المستهدفة وتنفيذ مذكرات تعاون مع هذه المؤسسات.
- إنشاء صندوق لترويج الصادرات يوفر الدعم للمصدرين في الأنشطة التالية: دراسات الأسواق، إنشاء مكاتب تمثيل بالأسواق الخارجية، تطوير مواقع الانترنت وتصميم الكتالوجات وتنظيم الحملات الترويجية بالخارج.
- تخصيص ميزانية الصندوق من موارد الدولة أو عبر قرض من البنك الدولي في إطار برنامج للنفاذ إلى أسواق التصدير وفقا للتجربة التونسية.

4.2.10 - خطة عمل تطوير التكنولوجيا

الهدف من هذه الخطة هو اعتماد أحدث التقنيات لتعزيز القدرة التنافسية للصناعات الليبية مع التركيز بشكل خاص على قدرتها على زيادة الكفاءة وتطوير الابتكار، وإن إستقطاب التكنولوجية يجب أن يستهدف عولمة الشركات الليبية وتطوير الإستثمار الأجنبي المباشر واتفاقيات الشراكة مع البلدان التي توفر الآلات والتكنولوجيا المتقدمة مثل الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الامريكية.

وبناء على ذلك تشمل التوصيات ما يلي:

- تطوير شبكة من المراكز التقنية والبحثية وأقطاب تكنولوجية لتغطية القطاعات ذات الأولوية مدعومة بمرصد للتكنولوجيا وشبكة من معامل التحليل.
- إنشاء مراكز للتميز في التصميم تسمح بنشر المعلومات حول متطلبات الأسواق المستهدفة، وتعزيز التصميم داخل الشركات ورعاية مشاريع تطوير المنتجات.
- تطوير برنامج تحسين الكفاءة والمردودية لمساعدة الشركات الصغرى والمتوسطة لإنجاز ما يلي:

- إنشاء قسم للدراسات والتصميم الفني يُمكن من إدارة المنتجات وتطوير منتجات جديدة.
- تبسيط محطات العمل وتنظيم الإنتاج عن طريق توصيف العمليات وقياس الوقت والجداول الزمنية القياسية.
- إنشاء نظام تسجيل المردودية يتم من خلاله قياس المردودية المسجلة لكل موظف ولكل خط إنتاج، فضلا عن تطوير نظام التحفيز لموظفي الشركة مقارنة بقياس الكفاءة التشغيلية.
- احداث أنظمة تخطيط الموارد المؤسسية (ERP) التي تقوم بالتخطيط ومراقبة الإنتاج وتحليل وتسجيل التكاليف.

5.2.10 - خطة عمل الموارد البشرية

تنفيذ برنامج للتدريب يشمل:

- تدريب المتدربين داخل الشركات وفي مراكز التدريب المهني.
- تدريب الموظفين من المستويات المتوسطة على مراقبة الجودة، الإشراف على خطوط الانتاج، إدارة الصيانة والتصميم، تخطيط الإنتاج وتحسين الإنتاجية، إدارة الجودة وتحليل التكاليف.
- تدريب المواهب.

تعزيز مراكز التدريب المهني:

- دعم وتعزيز قدرات مراكز التدريب القائمة.
- انشاء مراكز التدريب المهني بالمناطق الصناعية لتلبية الاحتياجات الإضافية.
- توفير الدعم لمراكز التدريب المهني من حيث بناء القدرات خاصة منها تدريب المدربين.
- تزويد مراكز التدريب المهني بالخبرات والموظفين والمعدات المطلوبة.
- إعداد نظام تتبع لتقييم قدرات المدربين ومهمات التدريب.
- تعزيز قدرات التعليم:
- تعزيز قدرات وموارد المدارس الفنية والجامعات الليبية لتتمكن من تزويد الشركات الليبية سنويا بالمهندسين والفنيين الصناعيين.
- تطوير برنامج للمنح الدراسية لليبيين الراغبين في التخصص في القطاعات ذات الأولوية في الولايات المتحدة أو أوروبا.

تعزيز قدرات التدريب بالقطاع الخاص:

- تقديم حوافز للاستثمار في مراكز التدريب.
- تقديم حوافز لتوظيف الخبرات الأجنبية.
- تسهيل الإجراءات اللازمة لتوظيف الأجانب من فئة العمالة المتوسطة.
- تقديم حوافز لتغطية تكاليف خطط تدريب الشركات، وتشخيص الموارد البشرية وتقييم احتياجات التدريب وتصميم خطط التدريب الخاصة بالشركات.
- توفير الحوافز للتدريب الإداري الذي يتم إنجازه في الشركة أو ضمن مجموعة من الشركات.

تنفيذ المساعدة الفنية في:

- تصميم المناهج والمواد التربوية.
- برامج التدريب وتقييم التدريب.
- تدريب المدربين.

تنظيم فعاليات خاصة بالتدريب:

- تدريب كبار الموظفين في المجالات التالية: التصميم وتطوير المنتجات، إدارة البيانات وتخطيط الإنتاج، تحسين الإنتاجية وإدارة الجودة وتحاليل التكلفة وغيرها.
- تنظيم جولات دراسية لكبار موظفي الشركات الليبية ومؤسسات الإحاطة والدعم ومجالس الأعمال لزيارة مراكز التدريب المهني ومراكز البحوث والمراكز التقنية في إيطاليا وإنجلترا وفرنسا وألمانيا والولايات المتحدة الأمريكية.
- انجاز اتفاقيات تعاون مع هذه المؤسسات لتنفيذ برامج المنح الدراسية وبرامج التدريب والمساعدة التقنية لتمكين نقل التكنولوجيا.

إنشاء مركز تدريب:

بناء على خبرة الإدارة الامريكية للمشروعات الصغرى، انشاء مركز للتدريب باتحاد غرف الصناعة والتجارة والزراعة تكون مهمته كالتالي:

- إجراء تدريب لتطوير المهارات الشخصية لاصحاب المشاريع في مجال إدارة المشروعات الصغرى والمتوسطة.
- تنفيذ برامج التدريب على ريادة الاعمال بحيث تغطي جميع مناطق ليبيا.
- انجاز برامج التدريب الفني في القطاعات المستهدفة بالتعاون مع المراكز الفنية في إيطاليا والبلدان المتقدمة الأخرى.
- تنفيذ برامج تدريبية في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والإدارة والتسويق.

6.2.10 خطة عمل لتطوير الجودة

- توفير الدعم المؤسسي وبناء القدرات للمركز الوطني للمواصفات والمعايير القياسية (LNCSM)،
- إنشاء شبكة مختبرات متخصصة تغطي القطاعات ذات الأولوية لتسهيل مراقبة الجودة، وتعزيز القدرات من حيث الاختبارات القياسية بالإضافة إلى البحث وتطوير المنتجات.
- تبسيط وإعداد شبكة لتطوير تقييم مطابقة الجودة ونظم شهادات الجودة.

- توفير الدعم المؤسسي للسلطات المسؤولة عن مراقبة الجودة والصحة النباتية والتفتيش الصحي وتمكين اعتمادها من قبل الهيئات الدولية المعترف بها من قبل البلدان المستوردة.
- إنشاء نظام وطني للاعتماد ونظام الاعتراف المتبادل.
- تنمية الوعي بين الشركات والمؤسسات الوطنية لنشر نظم الجودة وإصدار شهادات المطابقة.
- تعزيز تسجيل العلامات التجارية وشهادة الأيزو.
- تشجيع الشركات الخاصة لاستخدام أنظمة CAM/CAD وتقييم الجودة.
- إنشاء إدارة بيانات المنتج (PDM) داخل الشركات لتمكين تسجيل مواصفات وخصائص المنتج ودليل التعليمات، والتعليمات حول الجودة وتقارير فحص الجودة، والجداول الزمنية وتقارير المردودية.
- تعزيز استخدام الشركات لأنظمة التصميم عبر الحاسوب في المواصفات وصنع النماذج.
- إنجاز دليل إرشادات الجودة وإجراءات التفتيش والتوثيق حول الجودة.
- التشجيع على إنشاء إدارة الجودة داخل الشركات ستقوم هذه الإدارة بتدريب مفتشي الجودة وتقديم إرشادات الجودة العامة والتعليمات المحددة لتلبية متطلبات العملاء وضمان تطبيقها.
- تبسيط تدابير الصحة والصحة النباتية والتفتيش الصحي وفقا لقواعد منظمة التجارة العالمية.

7.2.10 - خطة العمل اللوجستية

تكمن الميزة التنافسية لليبيا مقارنة بالصين في علاقتها مع الاتحاد الأوروبي والدول المجاورة في قدرتها على وضع تسهيلات إدارية وقطاع لوجستي يوفر مرونة وقدرة على التكييف مع الطلب المتغير.

إن تحسين وتطوير اللوجستيات التصديرية سيسمح لليبيا بأن تكون لها قدرة تنافسية مثل تونس في منتجات التصنيع ذات المحتوى التكنولوجي العالية والموجهة نحو سوق الاتحاد الأوروبي، كما سيتيح لليبيا تلبية التسليم في الوقت المناسب الذي يطلبه تجار التجزئة والمشترين الدوليين.

ويتمثل الهدف في التوصل إلى 24 ساعة كحد أقصى للتخليص الجمركي وعمليات الميناء وإجراءاته ولهذا الغرض يوصى بتنفيذ برامج المساعدة الفنية التي تغطي المشاريع التالية:

تعزيز برنامج شامل لتكنولوجيا المعلومات يهدف إلى تعزيز الادارة والخدمات الإلكترونية:

- السماح بتجميع الشبكة الإلكترونية للجمارك، سلطات الموانئ، وكالات الشحن وشركات النقل وشركات التصدير، كما ينبغي أن يتيح النظام النقل الإلكتروني للوثائق والاتصالات.
- يجب على شركات النقل البحري أن توفر عبر الإنترنت الوقت المقدر لوصول أو مغادرة الشاحنات، كمايجب عليها تقديم بيان جمركي
- يحتوي على قائمة السلع المشحونة، يتيح البيان الجمركي التحضير قبل وصول البضائع للقيام بكافة الإجراءات الرسمية من طرف وكالات إعادة الشحن وشركات الاستيراد والجمارك وسيسمح كذلك لسلطات الموانئ بجدولة رسو السفن وتحميلها وتفريغها وتحديد موقع المستودع ومدة الإقامة وإصدار وإعلان أوقات وصول البضائع إلى الشركة.
- تزويد الشركات وشركات الشحن والتخليص من خلال الإنترنت بالمعلومات عن موقع البضائع في مستودعات الموانئ مما تسهل هذه المعلومات الإجراءات الجمركية لجميع المشغلين وتقلل من الوقت اللازم للتخليص الجمركي.
- يعمل النظام الالكتروني بالجمارك على تزويد الشركات بالمعلومات اللازمة لتصاريح التصدير والاستيراد، وفحص الجودة والتخليص الجمركي.
- يتم التخليص الجمركي عبر الإنترنت، وعلى سبيل المثال تستغرق هذه الإجراءات الرسمية في الولايات المتحدة 7 دقائق فقط.
- يمكن للشركات حجز الحاويات وطلب شحنها عبر الإنترنت.
- يمكن لسلطات الموانئ ووكلاء الشحن والتخليص الجمركي إنشاء نظام تتبع عبر الإنترنت يوفر معلومات عن حالة كل شحنة.
- سيعمل الترويج للبرنامج المقترح على تحسين مناخ الأعمال الإلكترونية وتعزيز الاستثمارات في تكنولوجيا المعلومات.

تحديث وتأهيل الموانئ الليبية:

سيسمح تحديث وتأهيل الموانئ الليبية بتعزيز الإنتاجية وخفض الوقت اللازم للتحميل والتفريغ، وكذلك للشركات المصدرة والمستوردة بالتفاوض على خفض تكاليف الشحن والتحميل وتقليل وقت العبور للصادرات والواردات، وسينتج عن هذا التحسين جذب المزيد من المصدرين لاستخدام الموانئ الليبية الأمر الذي سيؤدي بدوره إلى تقليل الاختلال بين الواردات والصادرات من حيث إعادة تصدير الحاويات الفارغة وسيؤدي ذلك الى إعداد الموانئ الليبية للزيادة المستقبلية في الصادرات والسماح بتلبية المتطلبات المحتملة للأسواق الجديدة.

أن التحسين المستمر للاتفاقات الدولية وتوسيعها للسماح بالتبادل الحر للحاويات وتيسير النقل الدولي والتعاون، ستعمل على تحسين وسائل النقل الخاصة بالحاويات، وكذلك النقل من الباب إلى الباب والنقل بالمجرورات.

تحسين مرافق البريد والشحن الجوي:

يتم إرسال شحنات صغيرة مثل العينات وقطع الغيار من خلال البريد السريع في معظم البلدان المتقدمة، ولذلك فمن الأهمية بمكان تعزيز شبكة البريد السريع والتخليص الجمركي المتعلق بهذا النوع من الشحن بطريقة تسهل النقل من الباب إلى الباب مع مدة إيصال الشحنة لا تتعدى 24 ساعة، بالنسبة للشحنات الثقيلة، يجب توسيع مرافق الشحن الجوي وتعزيز الروابط مع شبكات الشحن الجوي للسماح بالتوصيل من الباب إلى الباب.

إجراء دراسات استراتيجية لتطوير المناطق الحرة والمنصات اللوجستية:

إجراء دراسات استراتيجية بهدف إنشاء مناطق حرة ومنصات لوجستية في مناطق التنمية الاقتصادية حسب تجربة (جبل علي، والعقبة) في كل من مصراته وبنغازي وبالقرب من الحدود المصرية والجزائرية والتونسية بحيث تغطي هذه الدراسات الاستراتيجية ما يلي:

- تحليل التجارة المحتملة بين مصر والجزائر وتونس وليبيا بما في ذلك تجارة العبور المحتملة التي تستهدف مصر والجزائر وتونس وأفريقيا والاتحاد الأوربي بهدف وضع خطة رئيسية تحدد المواقع الأكثر مردودية من حيث التكلفة لإنشاء مناطق حرة ومنصات لوجستية.
- **الحاجة إلى تقييم إنشاء مناطق التنمية الاقتصادية غاية تطوير:**

- الصناعات التي تستهدف الأسواق واللوجستيات الوطنية والإقليمية والدولية.
- المراكز اللوجستية التي تُمكّن التخزين، تجميع الشحنات، إعادة الشحن، النقل المتعدد والوسائط والتوزيع.
- المراكز التجارية والحضرية.
- مراكز التعبئة والمعالجة الأولية للبضائع السائبة المستوردة من خلال الشحنات الكبيرة مثل السكر والأرز والشاي والكاكاو والقهوة والتوابل والعصائر المركزة والصلصات.
- الصناعات البتروكيماوية ومواد البناء المستفيدة من الطاقة والمواد الخام والشحن المنخفضة التكلفة.
- الصناعات الغذائية مثل الدقيق والزيوت النباتية التي ستستفيد من المواد الخام المنخفضة التكلفة والمتاحة من مصر وسوريا وأوروبا وآسيا.

8.2.10 خطة العمل الخاصة بالسياسة التجارية :

- ينبغي التنويع في نموذج المنطقة الحرة نحو توفير مرونة إضافية ووفقا للاتفاقات التجارية ومتطلبات المستثمرين الأجانب وفي هذا الإطار يمكن الإشارة إلى التجربة التونسية في المجالات التي تستثني الشركات العاملة تحت الرقابة الجمركية أو الموجودة بالمناطق الحرة من دفع الضرائب أو الضمانات، ولا تتجاوز مدة التخليص الجمركي نصف يوم لعمليات الاستيراد والتصدير، حتى خلال العطلات وفي أي وقت شريطة تقديم إشعار مسبق مدته 48 ساعة، كما تعتبر هذه الشركات منطقة اجنبية.
- يجب أن تتقيد لوائح التجارة الخارجية بقوانين منظمة التجارة العالمية وذلك بهدف التحضير للتفاوض المتوقع للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية واتفاقيات التجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية.
- يجب أن تتقيد التشريعات المتعلقة بالموافقات الإدارية والرسوم الإدارية والتدابير والإجراءات والضوابط الإدارية الإجبارية لتلك اللوائح وكذلك إزالة الإجراءات الإدارية المعقدة بهدف تبسيط الوثائق المطلوبة.
- يتطلب تنفيذ برنامج تيسير التجارة وجود نظام متناسق للسلسلة الكاملة للوجيستيات الاستيراد والتصدير والإجراءات التي تمكن من زيادة التنسيق بين جميع العاملين وتوحيد وتبسيط الوثائق المطلوبة.

9.2.10 تعزيز الخدمات المساندة

- تحسين الأطر القانونية لإحداث شركات التجارة الدولية التي تعمل كحلقة ربط بين ليبيا والدول المجاورة بالإضافة إلى دعمها للاستثمار والتصدير في قطاع الخدمات.
- تنفيذ برنامج يُمكّن من تعزيز القدرات الفنية والتجارية لشركات التصدير ووكالات الشحن.
- تقديم حوافز استثنائية تتعلق بالحصول على العقارات وإنشاء مراكز تدريب لفائدة الشركات الخاصة التي تستثمر في المناطق الصناعية.
- وضع خطة رئيسية للمناطق الصناعية تحدد المواقع الأكثر مردودية من حيث التكلفة لإنشاء مناطق صناعية جديدة بحيث تغطي الخطة الرئيسية دراسات الجدوى، تحديد المواصفات للمناطق الصناعية بما في ذلك الخدمات المساندة المطلوبة بموجب الامتياز الممنوح للقطاع الخاص.
- تزويد الشركات بمبادئ توجيهية بشأن اللوائح ومعايير الجودة للاستيراد والتصدير والمتعلقة بالشركاء المحتملين في الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي والبلدان المجاورة.
- تسهيل تنفيذ اللوائح القائمة التي تنظم الاستثمار والتصدير والتخليص الجمركي وكذلك نشر المبادئ التوجيهية والإجراءات الواضحة.

0.11 - خطة عمل لوضع برنامج التعافي الاقتصادي

1.11 - حول تطوير منصات الحوار بين القطاع العام والخاص وحاضنات لبدء مشاريع الشراكة بين القطاعين:

- إنشاء شبكة مراكز أعمال بالمناطق لتشمل عشرة مراكز أعمال.
- تطوير في كل منطقة منصة للحوار بين القطاعين العام والخاص بما في ذلك ممثلي المجتمع المدني.
- تزويد الوزارات المسؤولة عن الاستثمار في البنية التحتية والنقل والخدمات اللوجيستية وعمليات الموانئ والمطارات بمنصات متكاملة للشراكة بين القطاعين العام والخاص بهدف دعم المشاريع ذات الأولوية في مجال البنية التحتية والتي من شأنها تحقيق الانتعاش الاقتصادي.

واستناداً على تجربة الإدارة الأمريكية للمؤسسات الصغرى (SBA)، من المهم إنشاء منصات للحوار بين القطاعين العام والخاص تمكن القطاع الخاص من الدفاع عن مصالحه مقابل القطاع العام ومشاركته في تعزيز الأطر القانونية وكذلك انشاء مشاريع التجمعات لتطوير مشاريع الشراكة بين القطاعين العام والخاص.

وستبادر مثل هذه المنصات بإحداث مجموعات تركيز حسب مجال الاهتمام، وتجمع الممثلين المعنيين للقطاعين العام والخاص لمعالجة القضايا الرئيسية والمتعلقة ببيئة الأعمال والتوصل إلى مقترحات محددة ومشاريع قوانين تعتمدها الحكومة.

وفي خطوة أولى يمكن تكوين مجموعات التركيز التالية:

- تكوين مجموعة التركيز تضم ممثلين عن رجال الأعمال، وزارة الاقتصاد والصناعة الوزارة المسؤولة عن المشتريات الحكومية والوزارات الأخرى المعنية لإصدار قانون يستأنس بالتجربة الأمريكية لكي يجبر المؤسسات الحكومية وشركات القطاع العام لتمكين الشركات
- الصغرى والمتوسطة من الحصول على نسبة 20 ٪ من عقود المشتريات.
- تكوين مجموعة التركيز تضم ممثلين عن رجال الأعمال، البنك المركزي، وزارة الاقتصاد والصناعة، الوزارة المسؤولة عن البنية التحتية لإحداث صندوق ضمان والقوانين المتعلقة ببناء البنية التحتية اللازمة لتحقيق الاستقرار الاقتصادي، فضلا عن اتخاذ تدابير انتقالية فيما يتعلق بإصدار خطاب الاعتماد.
- تكوين مجموعة تركيز لإنشاء حاضنات تقودها مدينتان مصراتة وبنغازي وتضم ممثلين عن القطاع الخاص والمؤسسات الحكومية الأخرى، ومن خلال برامج الافراق والمشروعات الصغرى والمتوسطة والشركات الكبرى، يمكن لهذه الحاضنات أن تنجز الانشطة التالية:

- الخدمات اللوجيستية مثل التخليص الجمركي، الشحن، النقل، التخزين والمناولة.
- الاستثمار الأجنبي في المشاريع الصناعية واللوجيستية والمالية وغيرها من الخدمات.
- تكوين مجموعة تركيز تضم الصيادين ومختلف المؤسسات الحكومية لوضع النظام والتراتيب اللازمة لتسهيل التصدير نحو تونس وتوظيف العمالة المصرية.

يمكن تركيز مجموعات مماثلة لتمويل منتجات الجهات والمتأتية من تجمعات الشركات الصغرى والمتوسطة أو من الحاضنات التي تقوم بتطوير منتجات **المناطق الأقل تنمية على غرار انتاج الحليب والزيتون وزيت الزيتون والمنتجات الزراعية الأخرى.**

تجدر الإشارة إلى أن مجموعات التركيز ستساعد على تجمعات المشروعات الصغرى والمتوسطة لأداء أنشطة الشراكة التي يمكن تطويرها ضمن المشاريع ذات الأولوية للشراكة بين القطاعين العام والخاص. من المهم كذلك إنشاء مجلس أو هيئة تجمع ممثلين عن الوزارات المسؤولة عن الاستثمار والتصدير والشركات الصغرى والمتوسطة والقطاعات ذات الأولوية وتهتم بالأمور التالية:

- تنسيق مشاركة القطاع العام في منصات الحوار بين القطاعين العام والخاص.
- المساعدة في سن إطار قانوني يخلق بيئة تنظيمية أكثر ملائمة للأعمال الصغرى.
- تنسيق المساعدة الفنية اللازمة التي تسهل اجتماعات منبر الحوار وتوفير بناء القدرات لمؤسسات القطاع الخاص والمؤسسات الحكومية من أجل تحقيق النتائج المتوقعة.

وبناءً على ذلك فإن المنطقة الحرة بمصراته على استعداد لتوقيع اتفاقية مع البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة لإنشاء حاضنة وإنشاء شركات غير مقيمة لتجنب الإجراءات التقييدية الحالية والاستفادة من التمويل الخارجي.

وقد اهتمت المنطقة الحرة ببنغازي في سنة 2012 بتنفيذ مشروع مماثل، ويمكن في هذا الإطار الاستفادة من الخبرات التونسية والأردنية لصياغة هذه الاتفاقية.

كما يمكن لشركة الحديد والصلب الليبية المملوكة للدولة إطلاق برنامج لتطوير مشاريع الافراق شبيه بالبرنامج الذي تم تنفيذه في تونس من طرف المجمع الكيميائي وجهات اخرى من القطاعين العام والخاص كجزء من المسؤولية الاجتماعية للشركات الكبرى.

وفي هذا السياق، فإن شركة "النسيم" التي لديها شركة تصنيع "ايس كريم" بتونس ترغب في إنشاء منظمة أهلية تمول المزارعين لإنتاج الحليب الطازج حسب التجربة التونسية

بالمناطق المنتجة للحليب الطازج، كما أن شركة المدينة ترغب في رعاية إنشاء اتحاد شركات التعاقد من الباطن في مواد البناء.

وهناك استعداد من غرفة التجارة والصناعة في مصراته لاستضافة حاضنات مماثلة، كما أن مجلس رجال الأعمال الليبي مستعد لتطوير حاضنة للخدمات الهندسية في مصراته.

هذا وبالاستطاعة البدء في مشاريع الشراكة بين القطاعين العام والخاص في المناطق الليبية الأخرى، ويمكن إنشاء حاضنات على النحو التالي:

- منتجات البحر في الخمس وصبراته بالنسبة للمنطقة الغربية.
- التمور والأعمال والأنشطة الزراعية الأخرى في سبها وودان.
- مواد البناء في الزنتان.
- تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في بنغازي وطرابلس.

2.11 - حول تطوير الأدوات المالية لدعم الانتعاش الاقتصادي

- إنشاء صندوق ضمان الإقراض ليدعم راس المال للشركات المنفذة لمشاريع البنية التحتية واللوجستية.
- وضع برنامج مساعدة للشركات المتعثرة وتنفيذ خطط لتطوير الاعمال وإعادة الهيكلة بالاستفادة من التجربة التونسية.
- إعادة تنشيط الصناديق المخصصة للمشاريع الصغرى والمتوسطة ومتناهية الصغر في الجهات الخمس المخصصة لدعم مراكز وحاضنات الاعمال وتمويل إعادة هيكلة الشركات المتعثرة.
- إشراك هذه الصناديق عند تصميم برامج التحديث وخطط الاعمال للمشروعات المتعثرة وانشاء الشركات الجديدة.
- دعم هذه الصناديق لتصميم ووضع آلية لاجراء تقييم وتمويل سريع للمشاريع.
- المساعدة في إنشاء نوافذ مصرفية في البنوك التجارية وتقديم الدعم لبناء القدرات لموظفي البنوك ومساعدتهم في الوصول الى رواد الاعمال المؤهلين وتقديم التدريب المالي للمشاريع الصغرى والمتوسطة ومتناهية الصغر.

3.11 حول خلق بيئة أعمال مناسبة للانتعاش الاقتصادي

لخلق بيئة أعمال مناسبة للانتعاش الاقتصادي صاغ الخبير خطة العمل التالية:

فيما يتعلق بالنقد الأجنبي وقضايا خطاب الاعتماد:

- ضمان توفر السيولة اللازمة لتمويل التطويرات الاقتصادية وضمان تحرير سعر صرف العملات الأجنبية والي حين توفر السيولة اللازمة يجب اتخاذ التدابير التالية:
- وضع نظامان للتعويض يغطيان التجارة البينية بين ليبيا وتونس من جهة وبين ليبيا ومصر من جهة أخرى.
- انشاء صندوق خارجي لتمويل العمليات بالدولار الأمريكي وبالعملات الأجنبية الأخرى.
- وضع إطار قانوني لانشاء مؤسسات مالية خارجية (غير مقيمة).
- تحرير إصدار خطاب الاعتماد.
- تحرير الضرائب والإجراءات التقييدية على استيراد وتصدير قطع الغيار والعينات وذلك بالاستئناس بالتجربة التونسية.

فيما يتعلق بقطاع الصيد البحري:

- السماح بتصدير الأسماك الى تونس ومصر ضمن أنظمة التعويضات المقترحة بين ليبيا ومصر وتونس.
- تحرير توظيف العمالة المصرية من قبل وكالات التوظيف بالاتفاق مع نقابة الصيادين لتجنب التهريب.

بالنسبة لمدخلات الانتاج وخاصة السلع الخاصة بقطاع الأغذية والزراعة:

- السماح للمستوردين والمصدرين القيام بإجراءات خطاب الاعتماد عبر البنوك الأجنبية وذلك بصفة مؤقتة وإلى ان تقوم المصارف الليبية باعتماد نظام الكتروني للائتمان.
- السماح لشركات التصدير والاستيراد المعتمدة باستيراد كميات صغيرة من مدخلات الإنتاج التي تحتاجها شركات التصنيع وذلك أقل من الحد الأدنى المسموح للشحن من المورد.
- توفير الموارد المالية اللازمة لشركات الشحن العامة المنتجة للطاقة لاعادة هيكلة رصيدها التمويلي بهدف تعزيز قدرتها في توفير الطاقة للمُصنعين الليبيين في الوقت المناسب.
- ضمان حصول الشركات المنتجة للمواد الخام للقطاعات ذات الأولوية على موارد التمويل اللازمة لاعادة هيكلة رصيدها التمويلي بهدف توفير المدخلات المحلية للمصنعين في الوقت المناسب.

- تسهيل الإجراءات مؤقتا بالمناطق الحرة في مصراته وبنغازي وفي المخازن الخاضعة للرقابة الجمركية بالمناطق الحدودية وفي أي من الموانئ الليبية، ستدفع الشركات جميع المعاملات التي تستهلك خارج المناطق الحرة والمناطق المحدودة ضريبة بنسبة 5% في حين يتم استيراد السلع بهدف إعادة التصدير من دون ضرائب.
- السماح لشركات التصدير والاستيراد المعتمدة بالاستفادة من الإجراءات المبسطة المبينة أعلاه وإنشاء لجنة الاعتماد تشمل ممثلين عن البنك المركزي وإدارة الجمارك وقوات الأمن لتجنب التهريب.

4.11 توفير السياسات الداعمة وتعزيز المؤسسات

1.4.11 حول تطوير السياسات الداعمة للقطاع الخاص:

لتطوير السياسات الداعمة للقطاع الخاص إقترح الخبير خطة العمل التالية:

- تطوير في كل منطقة منصة للحوار بين القطاعين العام والخاص بما في ذلك ممثلي المجتمع المدني.
- تزويد الوزارات المسؤولة عن الاستثمار في البنية التحتية، والنقل، والخدمات اللوجيستية، وعمليات الموانئ والمطارات بمنصات متكاملة للشراكة بين القطاعين العام والخاص بهدف دعم المشاريع ذات الأولوية في مجال البنية التحتية والتي من شأنها تحقيق الانتعاش الاقتصادي.
- صياغة قوانين جديدة للتجارة الخارجية والمنافسة لتحرير الاقتصاد يساعد على تنمية الصادرات.
- تبسيط الإطار القانوني للتجارة الخارجية وإنشاء شركات التصدير وتنمية الاستثمار والمناطق الصناعية وتحسين البنية التحتية للجودة وتسهيل التجارة.
- إنشاء مرصد للتنافسية يُمكّن من توجيه الشركات القائمة ورواد الاعمال الطموحين نحو الاستثمار الذي يوفر أعلى العوائد من حيث تعزيز القدرة التنافسية للاقتصاد الليبي.
- تطوير دراسات استراتيجية قطاعية وإنشاء مرصد مراقبة التكنولوجيا، وقاعدة بيانات للمشاريع يسهل على الباعثين الجدد تحديد فرص الاستثمار وصياغة خطط الأعمال.

2.4.11 التعزيز المؤسسي

احداث إدارة تنمية الصادرات التي توفر خدمات الدخول إلى الأسواق:

بناء على تجربة الادارة الامريكية للمشاريع الصغرى، ومؤسسة المشاريع الأيرلندية والمؤسسة الأردنية لتطوير المشاريع الاقتصادية، فمن الضروري بالنسبة "للبرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة" احداث ادارة تهتم بما يلي:

- التنسيق مع مركز تنمية الصادرات لإعداد الانشطة الترويجية لصادرات المشروعات الصغرى والمتوسطة.
- تقديم خدمات المساعدة للمشروعات الصغرى والمتوسطة للنفاذ إلى الأسواق الخارجية.

إطلاق إدارة المساعدة الفنية

- إنشاء ادارة تضم مختصين قطاعيين يشرفون على تقديم الدعم الفني التالي:

- تعيين مقدمي المساعدة الفنية.
- تقييم دراسات الجدوى وخطط التطوير.
- إدارة المساعدة الفنية المقدمة للمشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة.
- مراقبة الدعم المقدم وإنشاء وتطوير الشركات.
- إنشاء ادارة لتسهيل الحوار بين القطاعين العام والخاص.
- إطلاق ادارة التخطيط الاستراتيجي.
- توسيع شبكة مراكز الأعمال بالجهات لتغطية عشرة مراكز أعمال بمختلف الجهات الليبية.

3.4.11 - حول بناء القدرات

صياغة خطة للبرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة" بشأن التوظيف والتدريب وذلك في ثلاثة مجالات رئيسية هي:

1. توظيف الموظفين الجدد والتأكد من معرفتهم وفهمهم للنظم والإجراءات الداخلية المعمول بها في المؤسسة.
2. ضمان التدريب الفني والإداري المتخصص، وتمكين الموظفين من أداء وظائفهم بفعالية.
3. التدريب على اجراءات المساندة الفنية للمانحين مثل البنك الإسلامي للتنمية والأمم المتحدة والاتحاد الأوروبي والبنك الأفريقي للتنمية وغيرها.

استهدفت خطة التوظيف 120 وظيفة جديدة لتوفير الخدمات المطلوبة والاضافية المتوقعة والموجهة للمشاريع الصغرى والمتوسطة ورواد الاعمال الجدد، كما استهدفت خطة التدريب 235 عنصراً وتشمل كل التخصصات وذلك بناء على خطة التوظيف التي أنجزها الخبير لهذا لغرض.

استناداً على التجربة الأردنية ولسد الفجوة أنجز الخبير مخطط التوظيف الآتي:

جدول رقم (13) مخطط التوظيف

	مدراء	التعاون الدولي	الادارة	رؤساء القطاعات	موظفي تطوير الاعمال	التمويل	CRM	حاضنات الاعمال	تنمية الصادرات	المجموع
طرابلس	3	1	5	4	8	8	2	4	10	45
بنغازي	1	-	3	4	8	4	-	-	-	20
مصراته	1	-	3	4	8	4	-	-	-	20
صبراته	1	-	2	2	4	2	-	-	-	11
6مراكز أعمال	6	-	-	-	12	6	-	-	-	24
المجموع	12	1	13	14	40	24	2	4	10	120

وقد حددت خطة التوظيف الحاجة إلى موظفين إضافيين لضمان المهام الإضافية اللازمة بالإضافة إلى التوسع المتوقع في الخدمات المقدمة للمشاريع الصغرى والمتوسطة وأصحاب المشاريع الريادية. أما مخطط التدريب فهو كالآتي:

جدول رقم (14) مخطط التدريب

	مدراء	التعاون الدولي	الادارة	رؤساء القطاعات	موظفي تطوير الاعمال	التمويل	CRM	حاضنات الاعمال	تنمية الصادرات	المجموع
طرابلس	6	5	10	5	20	10	2	5	10	73
بنغازي	4		5	5	20	10		5		49
مصراته	4		5	5	20	10		5		49
صبراته	4				5	5		2		16
6 مراكز أعما	6				24	12		6		48
المجموع	24	5	20	15	89	47	2	23	10	235

ويحتوي مخطط التدريب على الأنشطة التالية:

- التدريب على اجراءات المساعدة الفنية من المانحين وتصميم خطط العمل والإطار الزمني والميزانيات وإعداد التقارير، والمتابعة والتقييم، وإجراءات التعاقد عند تنفيذ خطط المنح والمساعدة الفنية، وصياغة الشروط المرجعية ومذكرات التفاهم.
- التدريب الفني والإداري المتخصص لتمكين الموظفين خاصة الجدد من أداء وظائفهم بفعالية.
- التدريب على المهارات الناعمة.

5.11 - تنفيذ الدعـــم العاجل لفائدة البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة وبناء على ما تقدم يقترح:

تعزيز قدرات موظفي البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة من صياغة وإدارة مشاريع المساعدات الفنية الداعمة لتنفيذ خطة الإنقاذ الاقتصادي وذلك بالإستفادة من أفضل الممارسات الدولية ومقتضيات التعاقد وادارة ومتابعة دورة المشاريع بالنسبة للمانحين وعلى هذا الاساس من المهم القيام بجولة دراسية في تونس لفائدة موظفي البرنامج، وممثلي هيئة الإستثمار ومؤسسة تنمية الصادرات ولاستخلاص التجارب عن برنامجهم وسياستهم في تطوير المشاريع الصغرى والمتوسطة وتطوير الاستثمار والترويج.

ومن المهم كذلك تنظيم بعثات تجارية لقطاعات الانشاء ومواد البناء في إيطاليا لإبرام اتفاقيات التعاون لتطوير التدريب الفني المعتمد، كما تهدف هذه المهمات إلى تطوير قدرات الشركات الليبية على إنجاز المشاريع الكبيرة بالتعاون مع الشركات الاوروبية الكبيرة مما يمكن من إعادة بناء ليبيا بأقل تكلفة.

وستشمل جلسات التدريب على دورات التدريب الوظيفي التي تتيح نقل أفضل الممارسات الدولية في المجالات التالية: تصميم خطة العمل والإطار الزمني، وإعداد التقارير، المتابعة والتقييم، وإجراءات التعاقد عند تنفيذ خطط المنح والمساعدة التقنية، وانجاز وتنفيذ الشروط المرجعية ومذكرات التفاهم، كما ستنتهج الورش التدريبية مبدأ التدريب العملي المبني على دراسات ميدانية.

6.11 - التواصل مع البنك الاسلامي للتنمية

والهدف هو تنفيذ برنامج المساعدة الفنية يستهدف المؤسسات الصغرى والمتوسطة والدعم المؤسسي للبرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة بالتعاون مع مركز تنمية الصادرات وهيئة الإستثمار وممثلي القطاع الخاص.

تهدف المساعدة الفنية إلى تعزيز القدرات المؤسسية للبرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة والمساندة الفنية لفائدة المؤسسات الصغرى والمتوسطة والتي ستتمحور حول النتائج والأنشطة التالية:

النتيجة 1: يوفر "البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة" خدمات المساعدة الفنية وخدمات الدعم الفعالة للمشروعات الصغرى والمتوسطة باعتماد القدرات المتطورة وإجراءات الاستعانة بأفضل الممارسات الدولية وأنظمة الجهات المانحة.

وستمكن المساعدة الفنية من انجاز الأنشطة التالية:

النشاط 1.1- مساعدة إدارة البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة في تنظيم نظام فعال للمتابعة يشمل خدمات المساعدة الفنية للمشروعات الصغرى والمتوسطة بما في ذلك تقديم التقارير والإيداع والأرشفة.

النشاط 2.1 - مساعدة إدارة البرنامج الوطني للمشروعات الصغرى والمتوسطة في تنفيذ نظام إدارة علاقات مع العملاء.

النشاط 3.1- القيام بدعم بناء القدرات للبرنامج الوطنى للمشروعات الصغرى والمتوسطة من خلال تنفيذ خطة التوظيف الموصى بها وإجراء برنامج تدريبي.

النتيجة 2. بناء منظومة بيئة سليمة لريادة الاعمال:

ستمكن المساعدة الفنية من انجاز الانشطة التالية:

النشاط 1.2: إجراء الدراسة اللازمة لتطوير مركز تدريب يقدم الخدمات التالية:

- إجراء تدريب على المهارات الشخصية لإدارة المشروعات الصغرى والمتوسطة والمتناهية الصغر.
- برامج التدريب في مجال ريادة الاعمال.
- إجراء برامج التدريب الفني في القطاعات المستهدفة بالتعاون مع المراكز الفنية في إيطاليا والبلدان المتقدمة الأخرى.
- وضع برامج تدريبية حول تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والإدارة والتسويق.

النشاط 2.2: إجراء إستراتيجية قطاعية لقطاع البناء

النشاط 3.2: إنشاء مرصد التنافسية لقطاع الإنشاءات بما في ذلك بنك معلومات للمشروعات الذي يسهل على أصحاب المشاريع الطموحين تحديد فرص الاستثمار وصياغة خطط الأعمال.

النشاط 4.2: إنشاء "مرصد للتكنولوجيا الذي سيوفر معلومات لقطاع البناء حول أحدث التقنيات المستخدمة لإنتاج المنتجات والخدمات ذات الصلة من خلال القيام بالأنشطة الفرعية التالية:

- إجراء الدراسات الاستقصائية حول التقنية.
- تصميم قاعدة بيانات تحتوي على المعلومات اللازمة عن أحدث التقنيات المستخدمة.

- تصميم موقع ويب ينشر معلومات حديثة عن التقنيات ويوفر روابط مفيدة للمواقع الالكترونية لموردي التكنولوجيا ومؤسسات الابتكار الدولية والمعارض التكنولوجية.

النشاط 5.2: بدء الشراكة لنقل التكنولوجيا وتحسين الجودة مع جمعيات رجال الأعمال في الدول الشريكة والمراكز الفنية والبحثية ومؤسسات التدريب مع نظرائهم الليبيين.

النتيجة 3: تطوير القطاع الخاص من خلال إنشاء منصة متكاملة للحوار بين القطاعين العام والخاص بما في ذلك المجتمع المدني ستمكن المساندة الفنية من انجاز الانشطة التالية:

النشاط 1.3: إنشاء مجلس تنمية الصادرات داخل وزارة الاقتصاد لتنسيق مشاركة القطاع العام في منصة الحوار العام والخاص.

النشاط 2.3: إنشاء منصة متكاملة للحوار بين القطاعين العام والخاص تُمكّن من دعم المؤسسات الليبية وكذلك مصالح المشروعات الصغرى والمتوسطة عند سن قوانين تعزيز بيئة الأعمال التجارية، وكذلك مساهمة هذه الشركات في الصفقات العمومية والمشتريات الحكومية.

النتيجة 4: تطوير مجموعة من المشروعات الصغرى والمتوسطة المستهدفة في القطاعات ذات الأولوية من خلال تطوير أنشطة المساعدة الفنية التي تعزز التصدير وتطوير المحتوى التكنولوجي في القطاعات ذات الأولوية.

ستمكن المساعدة الفنية من انجاز الانشطة التالية:

النشاط 1.4: تنفيذ "برنامج الشراكة ونقل التكنولوجيا.

النشاط 2.4: بعثات استكشافية من أجل الشراكة لنقل التكنولوجيا.

النشاط 3.4: تنفيذ برنامج نقل التكنولوجيا في إطار تنفيذ اتفاق التعاون لتغطية التدريب الفني.

النشاط 4.4: الارتقاء بنظم الجودة: مساعدة الشركات الصغرى والمتوسطة في إنشاء نظام التتبع ومراقبة الجودة والحصول على شهادة ISO 22000 و GMP و EC

النشاط 5.4: إعداد برنامج ربط لتطوير وتحديث المشروعات الصغرى والمتوسطة والمتناهية الصغر.

النتيجة 5 : تطوير برنامج للنفاذ الى الاسواق لفائدة المؤسسات الصغرى والمتوسطة.

ستمكن المساعدة الفنية من انجاز الانشطة التالية:

النشاط 1.5: تنفذ بالتعاون مع مركز تنمية الصادرات برنامج ترويجي للصادرات مع التركيز على ما يلي:

- تنظيم بعثات تجارية بالخارج وتصميم المعارض الافتراضية.
- تطوير التسويق الرقمي من خلال منصات مخصصة ووسائل التواصل الاجتماعي.
- تطوير التجارة الإلكترونية.
- المشاركة في المعارض التي يتم تنظيمها في البلدان المستهدفة.
- تنظيم الفعاليات التجارية والمهمات المتجولة في أوروبا.
- تعزيز صورة ليبيا في التجارة الدولية والمجلات المتخصصة.
- تعزيز التعاون مع المؤسسات الداعمة ومنظمات رجال الأعمال وممثلي المستوردين في البلدان المستهدفة وتنفيذ اتفاق تعاون مع هذه المؤسسات.

النشاط 2.5: إنشاء صندوق لترويج الصادرات يقدم حوافز للمصدرين لدعم الأنشطة التالية:

دراسات الاسواق، واحداث مكاتب بالخارج، وتطوير وتصميم المنتجات، وتطوير المواقع الالكترونية، وتصميم الوسائل الترويجية، وانجاز الحملات الترويجية.

النشاط 3.5: تطوير خطط العمل والتشخيص وإعادة الهيكلة لحاضنات الأعمال، وسيشمل إجراء ما يلي: 5 عمليات تشخيص جماعي لخمسة مجمعات، وخطط أعمال إعادة هيكلة الحاضنات.

النشاط 4.5: تطوير نموذج لانشطة المساعدة الفنية للنفاذ إلى الأسواق، وتحسين الجودة والمحتوى التكنولوجي للمنتجات المصدرة بما في ذلك الأنشطة الفرعية التالية:

- التدريب على ريادة الأعمال.
- تقييم جاهزية الجودة ISO 22000 .
- التدريب الفني والتدريب لقطاع واحد.
- المشاركة في المعارض التجارية والبعثات التجارية.
- التسويق الرقمي.
- الشراكة والروابط الخلفية مع الشركات الدولية.

7.11 - التواصل مع الجهات المانحة لتمويل برنامج المساعدة الفنية لتنفيذ الإستراتيجية الوطنية لتطويرالصادرات :

وقد تشمل برامج المساعدة الفنية المحاور التالية:

- تصميم ومساعدة لتنفيذ آليات وخدمات لتمويل نمو المشروعات.
- تطوير مناطق التنمية المكانية، بما في ذلك المنصات اللوجستية في مصراته وبنغازي وبالقرب من الحدود مع كل من تونس والجزائر ومصر.
- تصميم خطة استراتيجية والمخطط الاقتصادي الكلي من أجل الانتعاش الاقتصادي لليبيا وتنفيذ خطة الاستراتيجية الوطنية لتطوير الصادرات.
- تطوير الاستثمارات.
- تنمية القدرات البشرية.
- برنامج تطوير الجودة.
- السياسة التجارية وتيسير التجارة.
- مساعدة ليبيا على الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية وتطوير اتفاقية التجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة.
- مساعدة ليبيا في تطوير مجمعات التكنولوجية والمراكز الفنية.
- مساعدة ليبيا في تطوير النظام المصرفي الخارجي.
- مساعدة ليبيا لتصميم وتنفيذ مشاريع الشراكة بين القطاعين العام والخاص.
- برنامج التعزيز المؤسسي لغرف التجارة والصناعة والزراعة.

****

0.12 – الملاحق

FRAJ AL MANCHIRI 0913703435

JABRIL AL RAIT FORWARDER MARITIME TRANSPORTER AND PORT OPERATIONS 09121059 07

MISURATA FREE ZONE +2189122167150 DR EL HUSSAIIN OMAR BEN HAMIDA CHAIRMAN AND GENERAL MANAGER

ALADDIN R. BABA MARKETING AND COOPERATION MANAGER

For the IT, Engineering, maintenance and machinery construction's sector

Omar Mohammed Abu Fannen, + 218913588436, e-mail: saite.ltd@gmail.com: Owner of an engineering company in machinery construction in China

Owner of a machinery manufacturing company in Libya

Concerning the Business Association: Libyan Business Council

Omar Mohammed Abu Fannen, + 218913588436

For the Misrata Chamber of Commerce Industry and Agriculture

ABUBAKER ABD ALBARY SHNAB 913703390 DIRECTOR GENERAL

Hani A. Badi Member of the Board of Directors, Tel 00218912102361 e-mail: Alborj.ly@yahoo.com

Hani@mcci.ly website: mcci.ly

Concerning LE:

ALI AHMED MAAFI, DIRECTOR OF MISRATA BUSINESS ENTERPRISE 0925513984

MAHMUD BEN AGHIL MUSIRATA BUSINESS ENTERPRISE

Mohamed Ali Samay

Designing a strategy to develop Libya's exports

Project No. 120176: " UNIDO intervention under the Aid for Trade Initiative for the Arab States (AfTIAS) "

12.4. List of persons met

List of persons met during the Consultant mission in Misurata

Concerning the Fishing sector

Ousama Harib, 0913804355 representing the fishing port authority in charge of providing licensing for fishermen and fisheries as well as security issues against smuggling with Italians, Egyptians and Tunisians

The Captain of the fishermen association, MOB 0919798220/0913220150

Achraf Ali Abdelmajid Mob0912140012 FISHERMEN, owner of a fishery

FADHEL HASSEN ZABLAH 0913739158 FISHERMEN, owner of a fishery and exporter to Tunisia,

For the Agri-food sector:

ENG JABRIL RADHIAA+218 91-2142980: 0912105907 Group ENNASIM covering the following sub-sectors ENG JABRIL RADHIAA+218 91-2142980: 0912105907 Group ENNASIM covering the following sub-sectors

ICE CREAM Production

Export of ICE cream

FRUIT JUICE

YOGHURT AND DESSERT CREAM

MILK and by-products: Milk, Industrial cheese and fresh cream

Social activity NGO as Incubator for producing fresh milk

For the Construction and construction materials' sectors

First Company for IMPORT AND EXPORT OF CONSTRUCTION MATERIALS 912147765 DR MOHAMED M.EL TAWEEL chairman alaoulaly@gmail.com

AL ARIKA FOR CONSTRUCTION COMPANY

COMPANY ASSANAA FOR Manufacturing Steel for CONSTRUCTION

SULIMAN A. BEN NASSR AL MADINA MISURATA, DEPUTY CEO TEL 912200011 suliman@almadinamisurata.com

Vice chairman of the Board of Directors of ALMADINA HOLDING WWW.LY

ALQUID Raisin Chemical raw materials for painting

PVL, SATAYNIN ACRYLIC: Painting by-products

Engineering company: Formulation of chemical products

LIBYAN IRON & STEEL COMPANY

EL WALID AHMED BIBLO MANAGER FOREIGN MARKETING MOB 91 31 85569 Fmarketing@Libyansteel.com

For the LOGISTIC SECTOR: MARITIME TRANSPORT FORWARDING PORT OPERATIONS

Table 57: Analysis of the main World Exports of Man-made staple fibres:

Exporters	Value exported in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Annual growth in value between 2016-2017 (%)	Share in world exports (%)
World	35110029	-4	-1	100
China	12055254	1	0	34.3
United States of America	2161254	-6	-3	6.2
India	2142954	-1	5	6.1
Indonesia	2063673	-4	2	5.9
Korea, Republic of	1713210	-5	11	4.9
Turkey	1429189	0	9	4.1
Thailand	1242962	-3	10	3.5
Japan	1200335	-13	-11	3.4
Germany	1117001	-17	-43	3.2
Taipei, Chinese	991641	-11	-6	2.8
Italy	989422	-6	-5	2.8
Belgium	829182	-10	-8	2.4
Spain	741883	6	37	2.1
Viet Nam	524811	-3	-6	1.5
Hong Kong, China	510457	-12	-13	1.5
France	499006	-6	6	1.4
United Kingdom	417768	-13	32	1.2
Netherlands	374149	4	8	1.1
Malaysia	319771	-3	33	0.9
Portugal	286427	-4	9	0.8
Austria	284035	0	3	0.8
Pakistan	256196	-15	16	0.7
Romania	244097	-5	0	0.7
Mexico	202125	-2	9	0.6
Denmark	198527	-6	8	0.6
Czech Republic	150408	-4	1	0.4
Belarus	137058	-12	-1	0.4
Ireland	128569	-6	4	0.4
Singapore	124960	-6	11	0.4
Slovakia	123159	-2	11	0.4
Bulgaria	122547	-2	-2	0.3
Poland	98577	-1	17	0.3

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Table 55: Main world importers and shares into the international market of Man-made staple fibres

Importers	Value imported in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Annual growth in value between 2016-2017 (%)	Share in world imports (%)
World	37341412	-2	4	100
Viet Nam	2898497	8	-10	7.8
China	2376866	-11	17	6.4
Turkey	2149396	-1	10	5.8
United States of America	1736743	-2	-2	4.7
Germany	1722824	-5	3	4.6
Bangladesh	1654910	7	11	4.4
Indonesia	1345811	0	2	3.6
Italy	1179568	-4	7	3.2
Brazil	827685	-3	14	2.2
Korea, Republic of	795403	-4	-8	2.1
Spain	779455	0	9	2.1
Mexico	757152	0	1	2
Pakistan	744293	6	8	2
Morocco	733585	0	8	2
Egypt	728042	5	56	1.9
Iran, the Islamic Republic of	688663	6	4	1.8
Myanmar	679146	10	53	1.8
India	651461	-1	11	1.7
France	639414	-6	-2	1.7
United Kingdom	584387	-7	-1	1.6
Russian Federation	553301	-9	14	1.5
Japan	551366	-2	0	1.5
Hong Kong, China	521517	-13	-12	1.4
United Arab Emirates	512646	-14	-23	1.4

- **Source**: ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit**: thousands of USD

Table 56: The share of the Arab imports compared to world imports:

Code	Product label	Imported value in 2017	Arab share of world import 2017
'55	Man-made staple fibers	3201284	8.54%

- **Source**: ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit**: thousands of USD

Table 54: Analysis of the main World Exports of Salt; sulphur; earth and stone; plastering materials, lime and cement:

Exporters	Value exported in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Annual growth in value between 2016-2017 (%)	Share in world exports (%)
World	41801429	-4	9	100
China	3240568	-4	9	7.8
United States of America	2842205	0	18	6.8
Turkey	2573426	-3	18	6.2
Germany	2335369	-4	4	5.6
India	1996512	-1	10	4.8
United Arab Emirates	1481086	1	-10	3.5
Netherlands	1381878	1	28	3.3
Spain	1323489	-6	5	3.2
Canada	1314801	0	14	3.1
Australia	1211481	34	149	2.9
Belgium	1189852	-4	-1	2.8
Morocco	1080795	-7	14	2.6
Italy	1072534	-4	18	2.6
Russian Federation	1041937	-10	10	2.5
France	883124	-5	3	2.1
Thailand	875617	-1	-7	2.1
Viet Nam	834089	-7	15	2
Japan	749934	1	1	1.8
Brazil	681773	-5	3	1.6
Greece	655774	1	23	1.6
United Kingdom	648285	-5	14	1.6

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

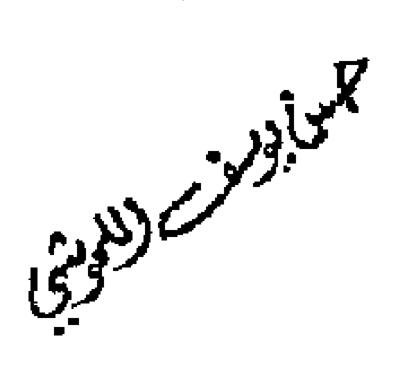


Table 52: Main world importers and shares into the International market of Salt; sulphur; earth and stone; plastering materials, lime and cement

Importers	Value imported in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Annual growth in value between 2016-2017 (%)	Share in world imports (%)
World	49005770	-4	10	100
China	6361938	-2	36	13
United States of America	3736611	2	12	7.6
India	2316220	-3	6	4.7
Germany	2098195	-4	4	4.3
Netherlands	1672646	2	41	3.4
Japan	1537545	-6	1	3.1
Italy	1317772	-3	5	2.7
France	1266540	-6	11	2.6
Belgium	1225961	-8	5	2.5
United Kingdom	1089085	2	38	2.2
Singapore	997147	-6	38	2
Canada	993810	-3	19	2
Taipei, Chinese	959213	-7	-1	2
Korea, Republic of	867029	-1	6	1.8
Indonesia	840747	-8	-2	1.7
Russian Federation	783919	-19	13	1.6
Spain	768906	6	20	1.6
Brazil	621119	-13	8	1.3
Mexico	620705	1	22	1.3
Poland	613708	-3	9	1.3
Sri Lanka	608841	1	-3	1.2
Philippines	582982	24	29	1.2
Morocco	581330	-4	14	1.2
Hong Kong, China	559993	5	58	1.1
Austria	502869	-3	2	1
Malaysia	443321	-10	-5	0.9
Bangladesh	425007	14	-7	0.9
Turkey	416639	0	10	0.9

- **Source**: ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit**: thousands of USD

Table 53: The share of the Arab imports compared to world imports of salt, Sulphur :

Code	Product label	Imported value in 2017	Arab share of world import 2017
'25	Salt; sulphur; earth and stone; plastering materials, lime and cement	2778169	5.67%

- **Source**: ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit**: thousands of USD

Table 51: Analysis of the main World Exports of Man-made filaments:

Exporters	Value exported in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Annual growth in value between 2016-2017 (%)	Share in world exports (%)
World	45842667	-2	4	100
China	17977467	2	9	39.2
Korea, Republic of	2836855	-6	-1	6.2
Taipei, Chinese	2800765	-6	4	6.1
India	2126053	-7	10	4.6
Japan	2102006	-2	2	4.6
Italy	2003434	-4	4	4.4
United States of America	1775702	-1	4	3.9
Germany	1644196	-9	-20	3.6
Turkey	1539454	-4	4	3.4
Indonesia	950290	-7	-5	2.1
Viet Nam	881235	5	23	1.9
Thailand	826792	-1	11	1.8
Spain	773595	-2	17	1.7
Hong Kong, China	729987	-10	-3	1.6
United Kingdom	712189	-6	92	1.6
Belgium	571766	-7	2	1.2
France	542451	-3	4	1.2
Netherlands	449225	-14	-46	1
Malaysia	433606	-11	-2	0.9
Czech Republic	351152	10	9	0.8
Canada	320075	-10	-11	0.7
Poland	246507	2	13	0.5
Singapore	221458	0	-6	0.5
Slovenia	216414	-7	3	0.5
Mexico	207373	-11	-3	0.5
Switzerland	187379	-8	-10	0.4
Romania	173870	2	14	0.4
United Arab Emirates	154770	-5	-11	0.3

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Table 49: Main world importers and shares into the International market of Man-made filaments

Importers	Value imported in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Annual growth in value between 2016-2017 (%)	Share in world imports (%)
World	43496497	-1	7	100
Viet Nam	3332529	8	8	7.7
China	3012919	-6	3	6.9
Turkey	2286900	1	7	5.3
United States of America	2169257	-3	-2	5
Germany	1742909	-2	6	4
Italy	1579057	-2	9	3.6
Indonesia	1525928	5	8	3.5
Brazil	1223992	-9	17	2.8
Mexico	1083153	1	0	2.5
United Arab Emirates	1049195	-12	-16	2.4
Korea, Republic of	1032581	-3	3	2.4
Bangladesh	1021644	12	12	2.3
Egypt	944787	0	26	2.2
France	855096	-4	6	2
Netherlands	843503	6	38	1.9
Japan	837901	-2	2	1.9
United Kingdom	837607	-3	6	1.9
Spain	832112	0	12	1.9

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Table 50: The share of the Arab imports compared to world imports:

Code	Product label	Imported value in 2017	Arab share of world import 2017
'54	Man-made filaments	3820730	8.75%

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD.

Table 47: The share of the Arab imports compared to world imports:

Code	Product label	Imported value in 2017	Arab share of world import 2017
'03	Fish and crustaceans, mollusks	2239154	1.87%

- **Source**: ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit**: thousands of USD

Table 48: Analysis of the main World Exports of Fish and crustaceans, molluscs and other aquatic invertebrates:

Exporters	Value exported in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Annual growth in value between 2016-2017 (%)	Share in world exports (%)
World	119354627	3	8	100
China	13255372	1	-3	11.1
Norway	11040279	2	5	9.2
India	6665068	5	28	5.6
United States of America	5383716	0	8	4.5
Chile	5245824	4	18	4.4
Viet Nam	5037028	2	12	4.2
Canada	4806806	6	9	4
Netherlands	4229843	8	29	3.5
Sweden	4000088	5	-7	3.4
Russian Federation	3482367	5	15	2.9
Spain	3458037	4	12	2.9
Ecuador	3298259	10	16	2.8
Indonesia	3271472	2	13	2.7
Denmark	2766923	3	6	2.3
United Kingdom	2262545	0	11	1.9
Thailand	2126786	0	5	1.8
Argentina	1950492	6	17	1.6
Germany	1945707	3	7	1.6
Taipei, Chinese	1746499	-1	13	1.5
Iceland	1629740	-3	-3	1.4
Poland	1522665	3	13	1.3
Korea, Republic of	1461584	-1	2	1.2
Japan	1422822	2	2	1.2
France	1404853	-2	4	1.2

- **Source**: ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit**: thousands of USD

Table 46: Main world importers and shares into the international market of Fish and crustaceans

Importers	Value imported in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Annual growth in value between 2016-2017 (%)	Share in world imports (%)
World	119944934	3	9	100
United States of America	17904674	4	8	14.9
Japan	11725233	-1	9	9.8
China	8062462	7	17	6.7
Spain	6831147	6	9	5.7
Viet Nam	6457442	14	21	5.4
France	5408168	1	9	4.5
Italy	5150601	4	6	4.3
Germany	4706449	1	4	3.9
Sweden	4569487	3	-6	3.8
Korea, Republic of	4334104	8	10	3.6
Netherlands	3421063	6	29	2.9
Thailand	3220611	3	17	2.7
Hong Kong, China	3205005	0	-3	2.7
United Kingdom	2718409	0	-1	2.3
Canada	2148655	1	3	1.8
Denmark	2121240	5	9	1.8
Portugal	2117534	5	11	1.8
Poland	2016059	3	3	1.7
Belgium	1837694	-1	9	1.5
Russian Federation	1626207	-16	17	1.4
Brazil	1317607	-3	20	1.1
Taipei, Chinese	1065351	8	10	0.9
Australia	842775	-2	2	0.7
Singapore	812680	2	3	0.7
Malaysia	807018	-4	4	0.7
Nigeria	751322	-15	21	0.6
Mexico	705756	1	16	0.6
Switzerland	606977	1	4	0.5
Egypt	567229	23	34	0.5
Philippines	539770	22	37	0.5
Lithuania	538433	7	7	0.4
United Arab Emirates	489976	3	4	0.4

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Table 45 Analysis of the main World Exports of Electrical machinery and equipment and parts thereof:

Exporters	Value exported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world exports (%)
World	2565540421	-182890324	2	100
China	599021423	143523829	1	23.3
Hong Kong, China	281693967	-21969696	5	11
United States of America	174247572	-182542022	1	6.8
Korea, Republic of	163093318	80226281	3	6.4
Germany	149756616	2390925	0	5.8
Taipei, Chinese	141486608	74110652	5	5.5
Singapore	124133255	31013259	-1	4.8
Japan	105570825	7891992	-1	4.1
Viet Nam	98433739	37603409	23	3.8
Netherlands	87176855	311498	5	3.4
Mexico	81640876	-4224970	0	3.2
Malaysia	68306861	13936689	1	2.7
France	41288210	-13599034	-3	1.6
Thailand	34055446	-8242046	3	1.3
Philippines	32533756	9515956	9	1.3
Czech Republic	30720530	-57191	2	1.2
Italy	30200273	-4345324	0	1.2
United Kingdom	28471848	-31667342	-3	1.1
Poland	23989992	-1815772	0	0.9
Hungary	23068979	1733055	-1	0.9
Austria	20735028	302053	-1	0.8
Slovakia	17585185	530086	-1	0.7
Spain	16677553	-9146587	-1	0.7
Belgium	14545292	-3266583	-2	0.6
Sweden	14489234	-3307146	-6	0.6
Canada	12973836	-29824972	-2	0.5
Romania	12337595	-872895	5	0.5
Switzerland	12244409	-1942448	-3	0.5
Ireland	9167316	4041341	24	0.4
India	8800666	-38058857	-6	0.3
Denmark	8768598	-393112	-3	0.3
Indonesia	8466865	-9464709	-6	0.3
Turkey	8097344	-13058966	-5	0.3

- **Source: ITC Trade Map as reported by partner countries** **Unit:** thousands of USD

Table 43: Main world importers and shares into the international market of Electrical machinery and equipment and parts

Importers	Value imported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world imports (%)
World	2.748E+09	-182890324	2	100
China	455497594	143523829	0	16.6
United States of America	356789594	-182542022	4	13
Hong Kong, China	303663663	-21969696	6	11
Germany	147365691	2390925	3	5.4
Japan	97678833	7891992	-1	3.6
Singapore	93119996	31013259	-1	3.4
Netherlands	86865357	311498	7	3.2
Mexico	85865846	-4224970	0	3.1
Korea, Republic of	82867037	80226281	3	3
Taipei, Chinese	67375956	74110652	5	2.5
Viet Nam	60830330	37603409	19	2.2
United Kingdom	60139190	-31667342	0	2.2
France	54887244	-13599034	-1	2
Malaysia	54370172	13936689	0	2
India	46859523	-38058857	11	1.7
Canada	42798808	-29824972	-2	1.6
Thailand	42297492	-8242046	3	1.5
Italy	34545597	-4345324	1	1.3
Czech Republic	30777721	-57191	6	1.1
Russian Federation	26736876	-22415021	-10	1
Spain	25824140	-9146587	3	0.9
Poland	25805764	-1815772	2	0.9
United Arab Emirates	23148832	-19801257	-2	0.8

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD.
-

Table 44: The share of the Arab imports compared to world imports:

Code	Product label	The imported value in 2017	Arab share of world import 2017
'85	Electrical machinery and equipment and parts thereof	69344906	2.52%

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Table 42: Analysis of the main World Exports of Machinery, mechanical appliances, boilers; parts thereof:

Exporters	Value exported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world exports (%)
World	2.082E+09	-62226624	-1	100
China	383031987	213247142	-2	18.4
Germany	246157853	95857741	-2	11.8
United States of America	201656247	-147459879	-3	9.7
Japan	138414724	73149490	0	6.6
Italy	99474833	55201484	-2	4.8
Netherlands	93379575	17947588	0	4.5
Korea, Republic of	69335903	8781342	2	3.3
United Kingdom	67804363	-11923713	-2	3.3
Hong Kong, China	67452965	4715087	-1	3.2
Mexico	65889252	-5163171	4	3.2
France	60602471	-21204724	-3	2.9
Singapore	52370968	7204865	-2	2.5
Thailand	40225361	12869782	1	1.9
Taipei, Chinese	36651374	1938060	4	1.8
Czech Republic	33762487	6394831	0	1.6
Canada	32394241	-30990543	0	1.6
Belgium	30383519	-2475716	-5	1.5
Austria	29675309	6777317	-1	1.4
Poland	29259124	2520471	2	1.4
Spain	23924677	-9432710	-3	1.1
Malaysia	23747516	1060351	-1	1.1
Switzerland	23729767	4880879	-2	1.1
Sweden	23473232	4191682	-4	1.1
Hungary	20709378	3494858	0	1
India	16652330	-19352126	5	0.8
Viet Nam	15223331	-10245407	3	0.7
Denmark	14125354	2838646	-1	0.7
Brazil	13848540	-3555603	1	0.7
Turkey	13830708	-13334148	0	0.7

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Table 40: Main world importers and shares into the international market of Machinery:

Importers	Value imported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world imports (%)
World	2.144E+09	-62226624	-1	100
United States of America	349116126	-147459879	2	16.3
China	169784845	213247142	-2	7.9
Germany	150300112	95857741	0	7
France	81807195	-21204724	1	3.8
United Kingdom	79728076	-11923713	-1	3.7
Netherlands	75431987	17947588	1	3.5
Mexico	71052423	-5163171	3	3.3
Japan	65265234	73149490	0	3
Canada	63384784	-30990543	-2	3
Hong Kong, China	62737878	4715087	-3	2.9
Korea, Republic of	60554561	8781342	4	2.8
Russian Federation	45287673	-36746261	-8	2.1
Singapore	45166103	7204865	-3	2.1
Italy	44273349	55201484	1	2.1
India	36004456	-19352126	3	1.7
Taipei, Chinese	34713314	1938060	6	1.6
Spain	33357387	-9432710	5	1.6
Belgium	32859235	-2475716	-3	1.5
Turkey	27164856	-13334148	-2	1.3
Poland	26738653	2520471	0	1.2
Viet Nam	25468738	-10245407	9	1.2
United Arab Emirates	23756473	-20802884	-4	1.1

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Table 41: The share of the Arab imports compared to world imports:

Code	Product label	Imported value in 2017	Arab share of world import 2017
'84	Machinery, mechanical appliances, boilers; parts thereof	82690476	3.86%

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Table 39: Analysis of the main World Exporters of Zinc and articles thereof:

Exporters	Value exported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world exports (%)
World	18853352	-1251093	6	100
Korea, Republic of	1652681	1429482	12	8.8
Netherlands	1414491	465805	1	7.5
Canada	1401782	1318926	5	7.4
Belgium	1342205	167340	4	7.1
Australia	1286237	1223241	7	6.8
Spain	1260755	1170380	9	6.7
India	906932	184703	12	4.8
Kazakhstan	837733	797773	11	4.4
Peru	812100	801499	4	4.3
Finland	745650	734653	4	4
Germany	717157	-1138335	-3	3.8
Mexico	579908	410823	6	3.1
Norway	514242	498734	12	2.7
United States of America	436995	-1797924	8	2.3
France	407401	-367855	7	2.2
Japan	386705	239406	5	2.1
Malaysia	369097	-55734	17	2
Poland	347368	59200	-7	1.8
Iran	303198	297500	29	1.6
Hong Kong, China	300178	49210	3	1.6
Namibia	249212	248192	-6	1.3
China	246892	-2247478	-6	1.3
Brazil	222578	119269	47	1.2
Italy	213213	-589639	3	1.1
Austria	208798	-263054	0	1.1
Bulgaria	202049	179674	4	1.1
Uzbekistan	189890	189446	15	1
Taipei, Chinese	177143	-617718	9	0.9
United Kingdom	171156	-228517	17	0.9
United Arab Emirates	139058	-4486	20	0.7

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD
-

Table 37: Main world importers and shares into the international market of Zinc and articles thereof

Importers	Value imported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world imports (%)
World	20104445	-1251093	7	100
China	2494370	-2247478	5	12.4
United States of America	2234919	-1797924	5	11.1
Germany	1855492	-1138335	5	9.2
Belgium	1174865	167340	7	5.8
Netherlands	948686	465805	13	4.7
Turkey	879377	-855591	10	4.4
Italy	802852	-589639	10	4
Taipei, Chinese	794861	-617718	7	4
France	775256	-367855	6	3.9
India	722229	184703	23	3.6
Viet Nam	617741	-591797	35	3.1
Austria	471852	-263054	8	2.3
Indonesia	456257	-437883	7	2.3
Malaysia	424831	-55734	14	2.1
United Kingdom	399673	-228517	6	2
Thailand	392083	-338197	18	2
Poland	288168	59200	8	1.4
Hong Kong, China	250968	49210	-5	1.2
Korea, Republic of	223199	1429482	3	1.1
South Africa	212740	-203944	15	1.1
Saudi Arabia	201451	-167777	-1	1
Bangladesh	181354	-175575	13	0.9
Slovakia	173217	-93127	-3	0.9
Czech Republic	171072	-106603	-6	0.9
Mexico	169085	410823	2	0.8
Japan	147299	239406	9	0.7
United Arab Emirates	143544	-4486	4	0.7

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Table 38: The share of the Arab imports compared to world imports:

Code	Product label	Imported value in 2017	Arab share of world import 2017
'79	Zinc and articles thereof	599477	2.98%

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Table 35: The share of the Arab imports compared to world imports:

Code	Product label	The imported value in 2017	Arab share of world import 2017
'78	Lead and articles thereof	173486	1.90%

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Table 36: Analysis of the main World Exports of Lead and articles thereof:

Exporters	Value exported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world exports (%)
World	8774773	-352248	2	100
Australia	940942	932593	2	10.7
Korea, Republic of	848359	498214	14	9.7
Canada	637767	613399	-1	7.3
United Kingdom	617403	33571	3	7
Germany	510053	-43770	-7	5.8
India	370736	-373535	10	4.2
Belgium	364258	200784	-3	4.2
Russian Federation	275932	269261	9	3.1
Kazakhstan	256623	249606	11	2.9
Mexico	245378	174708	-3	2.8
Malaysia	232703	147147	-6	2.7
Poland	205866	-41919	0	2.3
Bulgaria	203562	127181	1	2.3
Sweden	203015	180192	4	2.3
United Arab Emirates	197168	111206	4	2.2
France	195391	47428	1	2.2
United States of America	184951	-1373208	-5	2.1
Netherlands	176342	86197	1	2
Italy	142151	-153733	25	1.6

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Table 34: Main world importers and shares into the international market of Lead and articles thereof:

Importers	Value imported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world imports (%)
World	9127021	-352248	3	100
United States of America	1558159	-1373208	5	17.1
India	744271	-373535	6	8.2
United Kingdom	583832	33571	2	6.4
Germany	553823	-43770	3	6.1
Viet Nam	407505	-298950	10	4.5
Czech Republic	407504	-266596	9	4.5
Spain	367244	-322595	2	4
Korea, Republic of	350145	498214	-10	3.8
Turkey	308403	-282684	5	3.4
Italy	295884	-153733	7	3.2
Thailand	281381	-221132	0	3.1
China	264634	-179661	22	2.9
Poland	247785	-41919	14	2.7
Taipei, Chinese	217028	-144442	-1	2.4
Indonesia	203668	-177072	-5	2.2
Brazil	172843	-120283	-5	1.9
Belgium	163474	200784	-6	1.8
France	147963	47428	-1	1.6
Japan	136030	-112785	8	1.5
Philippines	122352	-80824	41	1.3
Austria	108865	-54423	1	1.2
Pakistan	105593	-105438	0	1.2
Netherlands	90145	86197	7	1
Slovenia	87536	-76136	8	1
United Arab Emirates	85962	111206	9	0.9

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Table 32: The share of the Arab imports compared to world imports of Alu and articles thereof:

Code	Product label	Imported value in 2017	Arab share of world import 2017
'76	Aluminium and articles thereof	5691936	3.22%

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Table 33: Analysis of the main World Exports of Aluminum and articles thereof:

Exporters	Value exported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world exports (%)
World	176756695	-266999	0	100
China	22655711	16038559	2	12.8
Germany	16448387	-2228989	-1	9.3
USA	11579723	-11827107	-3	6.6
Canada	9822657	5921852	2	5.6
Netherlands	8771424	134445	3	5
United Arab Emirates	6693284	5635227	4	3.8
Russian Federation	6673318	5436513	-2	3.8
Italy	6401157	120320	-1	3.6
France	5335663	-1508937	-1	3
Spain	4043039	549278	5	2.3
Norway	3996604	2685102	-3	2.3
Austria	3958574	379500	1	2.2
India	3655409	-498046	13	2.1
Malaysia	3167433	599933	12	1.8
Australia	3149055	1431719	-9	1.8
Belgium	3101539	33629	-4	1.8
Poland	3090820	-1080292	5	1.7
Korea, Republic of	3020800	-3441012	2	1.7
United Kingdom	2842252	-2275475	-2	1.6
Turkey	2513763	-955255	0	1.4
Bahrain	2371774	2076369	-3	1.3
Switzerland	2312609	-661595	1	1.3
Japan	2281576	-5993240	-1	1.3
Saudi Arabia	2143192	801364	15	1.2

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Table 31: Main world importers and shares into the international market of Aluminium and articles thereof

Importers	Value imported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world imports (%)
World	177023694	-266999	1	100
United States of America	23406830	-11827107	10	13.2
Germany	18677376	-2228989	1	10.6
Netherlands	8636979	134445	2	4.9
Japan	8274816	-5993240	-1	4.7
France	6844600	-1508937	-2	3.9
China	6617152	16038559	-8	3.7
Korea, Republic of	6461812	-3441012	1	3.7
Italy	6280837	120320	0	3.5
Mexico	5894078	-4529787	4	3.3
United Kingdom	5117727	-2275475	0	2.9
Poland	4171112	-1080292	3	2.4
India	4153455	-498046	5	2.3
Canada	3900805	5921852	-1	2.2
Austria	3579074	379500	3	2
Spain	3493761	549278	5	2
Turkey	3469018	-955255	-1	2
Thailand	3426231	-1881142	1	1.9
Belgium	3067910	33629	-5	1.7
Switzerland	2974204	-661595	0	1.7
Czech Republic	2661324	-780080	3	1.5
Malaysia	2567500	599933	2	1.5
Viet Nam	2357234	-1592511	10	1.3
Hungary	2079158	-577214	3	1.2
Taipei, Chinese	2059744	-587374	-4	1.2
Indonesia	1874586	-1319481	0	1.1
Australia	1717336	1431719	5	1
Sweden	1692238	-2817	1	1
Brazil	1393689	-419230	-3	0.8
Saudi Arabia	1341828	801364	-15	0.8

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Table 29: The share of the Arab imports compared to world imports of copper and articles thereof:

Code	Product label	The imported value in 2017	Arab share of world import 2017
'74	Copper and articles thereof	6976120	4.61%

- **Source**: ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit**: thousands of USD

Table 30: Analysis of the main World Exports of Copper and articles thereof:

Exporters	Value exported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world exports (%)
World	146505623	-4931508	-5	100
Chile	17799240	17713652	-9	12.1
Germany	12370789	1439387	-5	8.4
Japan	7418651	4705010	-5	5.1
United States of America	7168362	-2935139	-8	4.9
China	6470535	-34726089	-4	4.4
Zambia	6149518	6133377	-7	4.2
Taipei, Chinese	4741609	-938343	4	3.2
Russian Federation	4709107	3906343	-5	3.2
Korea, Republic of	4428052	-1248132	-2	3
Italy	3880481	-3233268	-3	2.6
Netherlands	3586877	404171	1	2.4
Canada	3395741	1190750	-3	2.3
India	3372968	-894517	-2	2.3
Poland	3324732	1731575	-10	2.3
Spain	3305042	1445583	-1	2.3
France	2938538	-495548	-8	2
Bulgaria	2756776	2036036	-6	1.9
Congo, Democratic Republic of the	2682431	2671620	-5	1.8
Australia	2554907	1776569	-11	1.7
Kazakhstan	2526849	2462504	-2	1.7
Belgium	2456664	-1244591	-15	1.7
Peru	2188475	2158588	-7	1.5
Mexico	2183255	-802248	-2	1.5
Malaysia	2177046	-1289921	-11	1.5
United Arab Emirates	2163438	302335	-8	1.5

- **Source**: ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit**: thousands of USD

Exporters	Value exported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world exports (%)
Slovakia	1943816	-428090	-2	0.7
United Arab Emirates	1819969	-2063060	-4	0.6

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Table 28: Main world importers and shares into the international market of Copper and articles thereof

Importers	Value imported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world imports (%)
World	151437131	-4931508	-5	100
China	41196624	-34726089	-7	27.2
Germany	10931402	1439387	-7	7.2
United States of America	10103501	-2935139	-4	6.7
Italy	7113749	-3233268	-4	4.7
Taipei, Chinese	5679952	-938343	-1	3.8
Korea, Republic of	5676184	-1248132	-4	3.7
India	4267485	-894517	9	2.8
Thailand	3991743	-2092856	1	2.6
Belgium	3701255	-1244591	-8	2.4
Malaysia	3466967	-1289921	-10	2.3
France	3434086	-495548	-10	2.3
Turkey	3326548	-1884733	-5	2.2
Netherlands	3182706	404171	1	2.1
Mexico	2985503	-802248	0	2
Japan	2713641	4705010	-1	1.8
Canada	2204991	1190750	-1	1.5
United Kingdom	2076512	-202150	-4	1.4
Saudi Arabia	2015204	-1447096	-14	1.3
Viet Nam	1927353	-1116811	11	1.3
United Arab Emirates	1861103	302335	14	1.2
Spain	1859459	1445583	0	1.2

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Table 26: The share of the Arab imports compared to world imports of articles of iron and steel:

Code	Product label	The imported value in 2017	Arab share of world import 2017
'73	Articles of iron or steel	21475169	7.43%

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries -**Unit:** thousands of USD

Table 27: Analysis of the main World Exports of Articles of iron or steel:

Exporters	Value exported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world exports (%)
World	282259691	-6583807	-4	100
China	57334717	47307121	-2	20.3
Germany	30555017	7183522	-4	10.8
United States of America	18408786	-20710595	-6	6.5
Italy	17496054	11711619	-5	6.2
Korea, Republic of	13091931	6726147	2	4.6
Japan	9811057	3106877	-9	3.5
Netherlands	8508182	460494	3	3
Taipei, Chinese	7699418	6316564	0	2.7
Spain	7319055	2866972	-4	2.6
France	6940200	-3923465	-7	2.5
Poland	6823819	1567860	-1	2.4
Czech Republic	6674405	2101626	-2	2.4
India	6657001	2918747	-4	2.4
Mexico	5869132	-3506579	-1	2.1
Turkey	5602685	2644858	-4	2
Austria	5405917	471493	-6	1.9
United Kingdom	5344621	-3615664	-7	1.9
Belgium	5182069	122785	-4	1.8
Canada	4949668	-4853953	-1	1.8
Thailand	4338063	-2786294	1	1.5
Russian Federation	3441018	-1864155	-3	1.2
Switzerland	2997206	-728769	-2	1.1
Denmark	2680308	-76134	-7	0.9
Sweden	2413604	-800387	-6	0.9
Viet Nam	2291963	-468604	9	0.8
Malaysia	2077930	-875123	-12	0.7
Singapore	1989235	-818428	-15	0.7
Romania	1959900	-665175	-2	0.7

Table 25: Main world importers and shares into the international market of Articles of iron or steel:

Importers	Value imported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world imports (%)
World	288843498	-6583807	-3	100
United States of America	39119381	-20710595	0	13.5
Germany	23371495	7183522	0	8.1
France	10863665	-3923465	-3	3.8
China	10027596	47307121	-3	3.5
Canada	9803621	-4853953	-7	3.4
Mexico	9375711	-3506579	1	3.2
United Kingdom	8960285	-3615664	-2	3.1
Netherlands	8047688	460494	5	2.8
Thailand	7124357	-2786294	2	2.5
Norway	6848373	-6002433	7	2.4
Japan	6704180	3106877	-1	2.3
Korea, Republic of	6365784	6726147	-9	2.2
Italy	5784435	11711619	-1	2
Russian Federation	5305173	-1864155	-13	1.8
Poland	5255959	1567860	0	1.8
Belgium	5059284	122785	-5	1.8
Austria	4934424	471493	-2	1.7
Czech Republic	4572779	2101626	1	1.6
Spain	4452083	2866972	3	1.5
Australia	4150995	-3548345	-14	1.4
Saudi Arabia	4100062	-3369715	-17	1.4
United Arab Emirates	3883029	-2063060	-9	1.3
India	3738254	2918747	-1	1.3
Switzerland	3725975	-728769	-2	1.3
Sweden	3213991	-800387	-1	1.1
Turkey	2957827	2644858	3	1
Malaysia	2953053	-875123	-10	1
Algeria	2919746	-2918857	12	1

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD.

Table 24: Analysis of the main World Exports of Iron and steel:

Exporters	Value exported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world exports (%)
World	371416258	-11365201	-4	100
China	43073950	21581443	0	11.6
Japan	27980053	20623729	-7	7.5
Germany	26376796	-2583318	-5	7.1
Korea, Republic of	22334528	5786416	-2	6
Russian Federation	18762191	13936518	-5	5.1
Belgium	17376960	4507773	-3	4.7
United States of America	16068886	-12773479	-7	4.3
France	14767667	2313330	-5	4
Netherlands	14767302	3029973	-1	4
Italy	13204024	-5348158	-3	3.6
India	11699987	1731541	-1	3.2
Brazil	10761291	8836300	3	2.9
Taipei, Chinese	9666877	1685784	-4	2.6
Ukraine	8667345	7533115	-15	2.3
Turkey	8238262	-8523724	-7	2.2
Spain	7108686	-2440207	-8	1.9
Austria	7017497	2553914	-2	1.9
United Kingdom	6994428	962632	-13	1.9
Sweden	6684460	2100346	-2	1.8
Canada	6657555	-516149	-3	1.8
South Africa	6037525	4972566	-4	1.6
Poland	4523076	-3898115	-4	1.2
Finland	4312052	1956248	-5	1.2
Kazakhstan	4186477	3153226	3	1.1
Slovakia	3955064	1330509	-4	1.1
Czech Republic	3774678	-2178221	-6	1
Indonesia	3349483	-4635707	45	0.9
Viet Nam	2754973	-7732431	16	0.7
Mexico	2546452	-7660852	-12	0.7
Malaysia	2315857	-2891415	14	0.6
United Arab Emirates	2032950	-1405768	-5	0.5

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Importers	Value imported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world imports (%)
Netherlands	11737329	3029973	-1	3.1
Thailand	10645311	-9281918	-7	2.8
Viet Nam	10487404	-7732431	8	2.7
Mexico	10207304	-7660852	2	2.7
India	9968446	1731541	-3	2.6
Spain	9548893	-2440207	-3	2.5
Poland	8421191	-3898115	0	2.2
Indonesia	7985190	-4635707	-6	2.1
Taipei, Chinese	7981093	1685784	-9	2.1
Japan	7356324	20623729	-4	1.9
Canada	7173704	-516149	-4	1.9
United Kingdom	6031796	962632	-5	1.6
Czech Republic	5952899	-2178221	-2	1.6
Malaysia	5207272	-2891415	-5	1.4
Russian Federation	4825673	13936518	-10	1.3
Sweden	4584114	2100346	-1	1.2
Austria	4463583	2553914	-1	1.2
Philippines	3927841	-3816305	31	1
United Arab Emirates	3438718	-1405768	-4	0.9
Pakistan	3418871	-3368040	15	0.9
Egypt	3243811	-2384407	-8	0.8

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Table 23: The share of the Arab imports compared to world imports of iron and steel:

Code	Product label	Imported value in 2017	Arab share of world import 2017
'72	Iron and steel	18686473	4.88%

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Exporters	Value exported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world exports (%)
Mexico	1513028	-1392	-2	2.1
Netherlands	1425357	-215016	2	2
Spain	1415641	-408916	-5	2
United Kingdom	1253351	-1241161	0	1.8
Viet Nam	1006581	-164319	15	1.4
Malaysia	949305	57801	2	1.3
Turkey	916145	71560	-3	1.3
Austria	782729	-218886	-4	1.1
Hungary	773457	172660	-1	1.1
Thailand	701066	-258721	3	1
India	680693	-499252	-1	1
Russian Federation	673369	-155504	1	0.9
Portugal	636863	156281	-1	0.9
Canada	609207	-2016688	3	0.9
Slovakia	577749	11862	-1	0.8
Switzerland	484336	-455249	-6	0.7
Sweden	453753	-350225	-3	0.6
Denmark	452859	-229943	5	0.6
Bulgaria	428054	275966	5	0.6
Egypt	408865	255968	5	0.6
United Arab Emirates	390304	-236289	-7	0.5

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

12.3. Analysis of the International Market and Arab Demand of Iron and steel:

Table 22: Main world importers and shares into the International market of Iron and steel

Importers	Value imported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world imports (%)
World	382781459	-11365201	-4	100
Germany	28960114	-2583318	-3	7.6
United States of America	28842365	-12773479	-3	7.5
China	21492507	21581443	-2	5.6
Italy	18552182	-5348158	-3	4.8
Turkey	16761986	-8523724	-5	4.4
Korea, Republic of	16548112	5786416	-8	4.3
Belgium	12869187	4507773	-1	3.4
France	12454337	2313330	-5	3.3

Importers	Value imported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world imports (%)
Viet Nam	1170900	-164319	27	1.6
Austria	1001615	-218886	-1	1.4
Thailand	959787	-258721	8	1.3
Switzerland	939585	-455249	-4	1.3
Czech Republic	919850	964334	1	1.2
Malaysia	891504	57801	2	1.2
Turkey	844585	71560	0	1.1
Singapore	837091	-578753	0	1.1
Russian Federation	828873	-155504	-12	1.1
United Arab Emirates	626593	-236289	-10	0.8

Source: ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit**: thousands of USD

Table 20: The share of the Arab imports compared to world imports of glass and glassware:

Code	Product label	The imported value in 2017	Arab share of world import 2017
'70	Glass and glassware	2719712	3.67%

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit**: thousands of USD

Table 21: Analysis of the main World Exports of Glass and glassware:

Exporters	Value exported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world exports (%)
World	71359233	-2774837	-1	100
China	15850008	8602268	-1	22.2
Germany	7015060	726743	-1	9.8
United States of America	5808833	-2129882	1	8.1
France	3305977	-209931	-2	4.6
Japan	3095861	832636	-10	4.3
Hong Kong, China	2691497	658682	-2	3.8
Italy	2579865	614248	-4	3.6
Belgium	2118601	277128	-6	3
Taipei, Chinese	1992012	464754	-3	2.8
Poland	1920084	708757	1	2.7
Czech Republic	1884184	964334	-1	2.6
Korea, Republic of	1644706	-622353	7	2.3

Exporters	Value exported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world exports (%)
Mexico	795511	-10609	7	1.6
Korea	757397	-843997	6	1.5
Czech Republic	702012	204936	1	1.4
Portugal	581069	371926	-1	1.1
Thailand	554449	254189	5	1.1
Switzerland	495399	-426616	1	1
Ireland	218617	24521	6	0.4

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Table 19: Main world importers and shares into the international market of Glass and glassware

Importers	Value imported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world imports (%)
World	74134070	-2774837	0	100
USA	7938715	-2129882	4	10.7
China	7247740	8602268	-1	9.8
Germany	6288317	726743	2	8.5
France	3515908	-209931	-2	4.7
Canada	2625895	-2016688	2	3.5
United Kingdom	2494512	-1241161	1	3.4
Korea, Republic of	2267059	-622353	-10	3.1
Japan	2263225	832636	-2	3.1
Hong Kong, China	2032815	658682	-6	2.7
Italy	1965617	614248	-2	2.7
Belgium	1841473	277128	-3	2.5
Spain	1824557	-408916	5	2.5
Netherlands	1640373	-215016	7	2.2
Taipei, Chinese	1527258	464754	-10	2.1
Mexico	1514420	-1392	6	2
Poland	1211327	708757	1	1.6
India	1179945	-499252	12	1.6

Table 17: The share of the Arab imports compared to world imports:

Code	Product label	The imported value in 2017	Arab share of world import 2017
'68	Articles of stone, plaster, cement, asbestos, mica or similar materials	3041490	6.22%

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

The above Table shows that Arab imports of stone, plaster, cement, asbestos, mica or similar materials, with US Billions 3 are significant, and represented 6.22 % of the world imports in 2017.

Analysis of the main World Exports of Articles of stone and plaster:

Table 18: Analysis of the main World Exports of Articles of stone, plaster, cement, asbestos, mica or similar materials:

Exporters	Value exported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world exports (%)
World	51205801	2335402	0	100
China	11559907	9888083	2	22.6
Germany	5312525	1632266	1	10.4
USA	3951951	-4466054	2	7.7
Italy	3106668	1891946	-4	6.1
Japan	2371318	966610	1	4.6
Spain	1911077	1164008	1	3.7
India	1363226	606910	-1	2.7
Netherlands	1341204	-77539	9	2.6
Turkey	1204247	684329	-5	2.4
France	1189918	-742499	-3	2.3
Canada	1172511	-514213	3	2.3
United Kingdom	1152839	-751081	-2	2.3
Brazil	1139026	709139	-3	2.2
Poland	1068008	451901	0	2.1
Belgium	1061811	195112	-6	2.1
Austria	1034530	228621	0	2

Table 16: Main world importers and shares into the international market of Stone, plaster,cement

Importers	Value imported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world imports (%)
World	48870399	2335402	1	100
United States of America	8418005	-4466054	6	17.2
Germany	3680259	1632266	2	7.5
France	1932417	-742499	-3	4
United Kingdom	1903920	-751081	3	3.9
Canada	1686724	-514213	-1	3.5
China	1671824	9888083	2	3.4
Korea, Republic of	1601394	-843997	6	3.3
Netherlands	1418743	-77539	6	2.9
Japan	1404708	966610	-5	2.9
Italy	1214722	1891946	1	2.5
Switzerland	922015	-426616	-2	1.9
Belgium	866699	195112	-6	1.8
Viet Nam	846265	-430664	15	1.7
Russian Federation	820024	-392952	-14	1.7
United Arab Emirates	809211	-623616	0	1.7
Mexico	806120	-10609	4	1.6
Austria	805909	228621	-3	1.6
Australia	773520	-713146	4	1.6
India	756316	606910	12	1.5
Spain	747069	1164008	11	1.5
Saudi Arabia	511086	-287737	-5	1

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Table 14: The share of the Arab imports compared to world imports of paper and paper board:

Code	Product label	Imported value in 2017	Arab share of world import 2017
'48	Paper and paperboard; articles of paper pulp,	7869372	4.81%

- **Source**: ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit**: thousands of USD

Table 15: Analysis of the main World Exports of Paper and paperboard; articles of paper pulp, of paper or paperboard:

Exporters	Value exported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world exports (%)
World	160840196	-2687789	-2	100
Germany	20278225	6239139	-3	12.6
China	18417668	13432039	3	11.5
United States of America	15762815	-655939	-2	9.8
Sweden	8575319	6972451	-6	5.3
Finland	8030124	7467640	-6	5
Canada	7227050	1751929	-5	4.5
Italy	7079665	1485897	-3	4.4
France	6000815	-2111026	-5	3.7
Netherlands	5414894	102495	2	3.4
Belgium	4484194	-167142	-4	2.8
Poland	4240274	-260488	-1	2.6
Austria	4195727	1913350	-5	2.6
Spain	3833565	-33138	-4	2.4
Indonesia	3799576	2430827	-1	2.4
United Kingdom	3052935	-4165516	-5	1.9
Korea, Republic of	2905453	1011051	-3	1.8
Japan	2672662	-328897	3	1.7

- **Source**: ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit**: thousands of USD

Table 13: Main world importers and shares into the International market of Paper and paperboard; articles of paper pulp, of paper or paperboard

Importers	Value imported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world imports (%)
World	163527985	-2687789	-2	100
USA	16418754	-655939	0	10
Germany	14039086	6239139	-3	8.6
France	8111841	-2111026	-5	5
United Kingdom	7218451	-4165516	-6	4.4
Italy	5593768	1485897	-2	3.4
Mexico	5570410	-4044200	0	3.4
Canada	5475121	1751929	-1	3.3
Netherlands	5312399	102495	1	3.2
China	4985629	13432039	2	3
Belgium	4651336	-167142	-6	2.8
Poland	4500762	-260488	-1	2.8
Spain	3866703	-33138	-2	2.4
India	3072673	-1786676	5	1.9
Japan	3001559	-328897	-5	1.8
Turkey	2811914	-1290906	-3	1.7
Viet Nam	2480349	-1737324	7	1.5
Russian Federation	2404796	-207663	-13	1.5
Austria	2282377	1913350	-5	1.4
Czech Rep	2121217	-535468	-1	1.3
Australia	2086331	-1284490	-4	1.3
Switzerland	2056453	-889856	-5	1.3
Korea, Republic of	1894402	1011051	4	1.2
Hong Kong, China	1871847	-470993	-4	1.1
Malaysia	1866735	-939987	-1	1.1
Singapore	1698853	-58927	-2	1
Thailand	1642047	-134622	-1	1
Sweden	1602868	6972451	-3	1
Saudi Arabia	1522171	-922894	-4	0.9

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Table 12: Analysis of the main World Exports of sophisticated food preparations:

Exporters	Value exported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world exports (%)
World	68920360	101575	2	100
U S A	8491666	3696571	2	12.3
Germany	6340049	2565399	0	9.2
Netherlands	4934641	2213083	2	7.2
China	3355603	910973	8	4.9
France	2940235	320644	-2	4.3
United Kingdom	2706084	-1119432	3	3.9
Italy	2549189	1283976	4	3.7
Thailand	2212171	1374359	3	3.2
Belgium	2077048	704734	-1	3
Poland	1825035	704838	0	2.6
Singapore	1750096	1029231	4	2.5
Spain	1720212	296013	-1	2.5
Canada	1639943	-1088672	1	2.4
Australia	1559849	-57181	35	2.3
Malaysia	1340132	404438	2	1.9
Korea, Republic of	1258199	-370614	5	1.8
Brazil	1141415	767718	-2	1.7
Denmark	1114303	463686	-11	1.6
Switzerland	1098406	362052	-2	1.6
Japan	1044738	-665721	9	1.5
Indonesia	1025569	293700	11	1.5
Mexico	1019127	-327723	1	1.5
New Zealand	893492	279355	10	1.3
Austria	879491	-7630	-1	1.3
Hong Kong, China	808892	-661490	24	1.2
Viet Nam	750708	-9517	32	1.1

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Table 10: The main world importers and shares into the international market of sophisticated edible preparations:

Importers	Value imported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world imports (%)
World	68818785	101575	1	100
USA	4795095	3696571	3	7
UK	3825516	-1119432	1	5.6
Germany	3774650	2565399	1	5.5
Canada	2728615	-1088672	3	4
Netherlands	2721558	2213083	6	4
France	2619591	320644	-1	3.8
China	2444630	910973	20	3.6
Japan	1710459	-665721	-2	2.5
Korea, Republic of	1628813	-370614	8	2.4
Australia	1617030	-57181	-4	2.3
Hong Kong	1470382	-661490	16	2.1
Saudi Arabia	1446918	-1382919	-1	2.1
Spain	1424199	296013	-3	2.1
Philippines	1420851	-1265363	16	2.1
Belgium	1372314	704734	-2	2
Russian Federation	1349784	-724930	-10	2
Italy	1265213	1283976	0	1.8

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Table 11: The share of the Arab imports compared to world imports of sophisticated food preparations:

Code	Product label	Imported value in 2017	Arab share of world import 2017
'21	Miscellaneous edible preparations	4541396	6.60%

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Table 9: Analysis of the main World Exports of Preparations of vegetables, fruit, nuts or other parts of plants:

Exporters	Value exported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world exports (%)
World	62587386	1971964	0	100
China	8190582	7027309	0	13.1
Netherlands	6009428	2460418	5	9.6
USA	5086869	-3669529	0	8.1
Belgium	4029942	1988790	-1	6.4
Italy	3636119	2287960	-3	5.8
Spain	3318780	1917281	0	5.3
Germany	3176555	-2375421	0	5.1
Thailand	2292146	1997121	4	3.7
Brazil	2273080	1707003	-2	3.6
France	1903817	-2448477	-4	3
Turkey	1880152	1804303	0	3
Canada	1751485	-539606	4	2.8
Mexico	1639354	940524	8	2.6
Poland	1319549	558506	-2	2.1
Argentina	1149358	983359	-1	1.8
Greece	1096699	814099	-2	1.8
U K	739327	-2909615	4	1.2
India	689897	563983	8	1.1
Austria	679143	-229301	-3	1.1
Chile	609847	356264	-5	1
Philippines	600381	298687	4	1
South Africa	591533	382154	-2	0.9
Hungary	581904	327241	-5	0.9
Peru	570377	472489	2	0.9
Portugal	519036	116154	-1	0.8
Viet Nam	449150	117443	18	0.7
Costa Rica	422185	254456	8	0.7
Egypt	399593	340569	3	0.6
Saudi Arabia	374053	-565920	-4	0.6

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Saudi Arabia	939973	-565920	0	1.6
Austria	908444	-229301	-1	1.5
Sweden	785390	-635191	0	1.3
Poland	761043	558506	-1	1.3
Mexico	698830	940524	1	1.2
Brazil	566077	1707003	-5	0.9
Ireland	544681	-390448	1	0.9
United Arab Emirates	537531	-275921	3	٤

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Table 8: The share of the Arab imports compared to world imports of preparations of fruit and vegetables:

Code	Product label	Imported value in 2017	Arab share of world import 2017
'20	Preparations of vegetables, fruit, nuts or other parts of plants	3 197 851	5.34%

- **Source:** ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit:** thousands of USD

Exporters	Value exported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world exports (%)
Italy	20561454	76918	-2	3.5
Taipei, Chinese	20303468	13275939	-3	3.4
France	19947085	-4133673	-2	3.4
Saudi Arabia	16991534	14089188	-3	2.9
Singapore	14587837	6929512	-2	2.5
Thailand	12711000	4021364	-1	2.1
Canada	12594794	-3453081	-1	2.1
Spain	12134056	304816	0	2
United Kingdom	12088137	-6336771	-2	2
Hong Kong, China	10638538	271026	-8	1.8
Poland	10270858	-2563477	2	1.7
Mexico	8977302	-14186322	2	1.5
Malaysia	7438895	-220151	1	1.3
Austria	6924723	-586242	-3	1.2
Czech Republic	6389599	-2596722	1	1.1
United Arab Emirates	6005130	1516874	8	1

Table 7: World importers of preparations of fruit and vegetables

Importers	Value imported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world imports (%)
World	60615422	1971964	0	100
United States of America	8756398	-3669529	4	14.4
Germany	5551976	-2375421	-1	9.2
France	4352294	-2448477	-1	7.2
United Kingdom	3648942	-2909615	-1	6
Netherlands	3549010	2460418	2	5.9
Japan	3470548	-3379514	-3	5.7
Canada	2291091	-539606	0	3.8
Belgium	2041152	1988790	-6	3.4
Spain	1401499	1917281	3	2.3
Italy	1348159	2287960	-2	2.2
Russian Federation	1181963	-923422	-10	1.9
China	1163273	7027309	15	1.9
Korea, Republic of	1091622	-804411	5	1.8
Australia	953033	-806898	2	1.6

Table 4: The main world importers of the plastic sector and shares into the International market:

Importers	Value imported in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Annual growth in value between 2016-2017 (%)	Share in world imports (%)	Theaveragedistanceof supplying countries (km)
World	608654491	-1	11	100	3956
China	68951887	-3	13	11.3	4496
United States of America	54884291	4	8	9	7607
Germany	44467654	0	10	7.3	1951
France	24080758	-2	10	4	1947
Mexico	23163624	2	5	3.8	4539
Italy	20484536	-1	12	3.4	2182
Belgium	19412237	-2	15	3.2	2839
United Kingdom	18424908	-2	8	3	2801
Netherlands	16216025	4	43	2.7	2440
Canada	16047875	0	9	2.6	3353
Japan	15059579	-1	8	2.5	4347
Turkey	13265042	-3	14	2.2	3728
India	13022886	5	14	2.1	5231
Poland	12834335	0	14	2.1	1785

Table 5: The share of Arab imports into world imports of plastics:

Designation	WORLD	ARAB	SHARE
Total Imports in thousands of USD	588710487	21837492	4%

Table 6: Analysis of the main World Exports of the plastic sector.

Exporters	Value exported in 2017 (USD thousand)	Trade balance in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world exports (%)
World	592586452	-16068039	-1	100
China	70691734	1739847	2	11.9
Germany	63604314	19136660	-3	10.7
United States of America	61503672	6619381	-1	10.4
Korea, Republic of	31485719	20378619	-1	5.3
Belgium	29653823	10241586	-5	5
Netherlands	25511071	9295046	-1	4.3
Japan	25145595	10086016	-1	4.2

12.2 RCA Equation results for 2008, 2012, 2016.

Product name	Rca 2016	Product code
Petroleum oils	7.179914	270900
Propane, liquefied	1.84497	271112
Butanes, liquefied	1.598378	271113
Gaseous hydrocarbons, liquefied	2.61594	271119
Live atlantic and pacific bluefin tuna	125.6991	30194
Raw skins of sheep or lambs	1.726879	410221
Greasy wool	2.131056	510119
Gold	2.852395	710812
Ferrous products obtained by direct reduction of iron	1.309107	720310
Spongy ferrous products	207.6353	720390
Semi-finished products of iron	1.084179	720719
Bars and rods, of iron or non-alloy steel	1.638149	721410
Vessels and other floating structures	1.626705	890800
Cinematographic cameras	38.39034	900710
Addition of rca 2012 to rca 2016 :		
Product name	Rca 2012	Product code
Sulphur	1.336167	250300
Light oils and preparations	1.054193	271012
Natural gas in gaseous state	4.157599	271121
Anhydrous ammonia	1.039765	281410
Fresh or chilled sardines	3.973886	30261
Frozen atlantic and pacific bluefin tuna	1.026973	30345
Degreased wool	1.01614	510129
Seeds of anise or badian	2.559141	90910
Addition of rca 2008 to rca 2016 :		
Product name	Rca 2008	Product code
Light oils and preparations,	1.007945	271011
Medium oils and preparations	2.83654	271019
Natural gas, liquefied	2.58202	271111
Sulphur, sublimed or precipitated	17.69014	280200
Ethylene	7.285404	290121
Propene "propylene"	8.560941	290122
Methanol "methyl alcohol"	10.40101	290511
Urea	4.518295	310210
Ammonium nitrate	4.568905	310230
Flat-rolled products of iron or non-alloy steel	70.72649	720810
Wire of high-speed steel, in coils	39.85877	722910
Angles, shapes and sections, of iron or steel, welded	44.13856	730120

The below Table shows the main world importers of the plastic sector and their shares into the International market:

Table 3: Structure of Hungary Exports by productexported by Hungaryxported by

	Rank in world exports 36 share : 0.6%	Share in %
'27	Mineral fuels, mineral oils and products of their distillation; bituminous substances; mineral ...	57%
'03	Fish and crustaceans, molluscs and other aquatic invertebrates	11%
'99	Commodities not elsewhere specified	4%
'84	Machinery, mechanical appliances, nuclear reactors, boilers; parts thereof	4%
'76	Aluminium and articles thereof	4%
'85	Electrical machinery and equipment and parts thereof; sound recorders and reproducers,	3%
'89	Ships, boats and floating structures	2%
'90	Optical, photographic, cinematographic, measuring, checking, precision, medical or surgical ...	1%
'72	Iron and steel	1%
'29	Organic chemicals	1%
'75	Nickel and articles thereof	1%
'87	Vehicles other than railway or tramway rolling stock, and parts and accessories thereof	1%
'73	Articles of iron or steel	1%
'30	Pharmaceutical products	1%
'38	Miscellaneous chemical products	1%
'28	Inorganic chemicals; organic or inorganic compounds of precious metals, of rare-earth metals,	1%
'44	Wood and articles of wood; wood charcoal	1%
'88	Aircraft, spacecraft, and parts thereof	1%
'79	Zinc and articles thereof	1%
	Others	6%

Source: UNCTAD, ITC, Trade Map 2018

Table 2: Structure of Czech Republic exports by product:

Code	Product label	Share in exports for world (%)
'TOTAL	All products share in world export rank 28	1%
'87	Vehicles other than railway or tramway rolling stock, and parts and accessories	21%
'84	Machinery, mechanical appliances, nuclear reactors, boilers; parts thereof	19%
'85	Electrical machinery and equipment and parts thereof; sound recorders and reproducers, television ...	17%
'73	Articles of iron or steel	4%
'39	Plastics and articles thereof	4%
'94	Furniture; bedding, mattresses, mattress supports, cushions and similar stuffed furnishings; ...	3%
'40	Rubber and articles thereof	2%
'72	Iron and steel	2%
'90	Optical, photographic, cinematographic, measuring, checking, precision, medical or surgical ...	2%
'95	Toys, games and sports requisites; parts and accessories thereof	2%
'27	Mineral fuels, mineral oils and products of their distillation; bituminous substances; mineral ...	2%
'30	Pharmaceutical products	1%
'44	Wood and articles of wood; wood charcoal	1%
'70	Glass and glassware	1%
'76	Aluminium and articles thereof	1%
'48	Paper and paperboard; articles of paper pulp, of paper or paperboard	1%
'83	Miscellaneous articles of base metal	1%
'62	Articles of apparel and clothing accessories, not knitted or crocheted	1%
'96	Miscellaneous manufactured articles	1%
'49	Printed books, newspapers, pictures and other products of the printing industry; manuscripts, ...	1%
'64	Footwear, gaiters and the like; parts of such articles	1%
'61	Articles of apparel and clothing accessories, knitted or crocheted	1%
'33	Essential oils and resinoids; perfumery, cosmetic or toilet preparations	1%
'29	Organic chemicals	1%
'24	Tobacco and manufactured tobacco substitutes	1%
	Others	11%

Source: UNCTAD, ITC, Trade Map 2018

12.0 Annexes

12.1. Export Structure of Norway, Czech and UAE:

Table 1: Structure of UAE exports by product:

Code	Product label	Share in exports (%)
'TOTAL	All products share in world export. Rank : 18	1,8 %
'27	Mineral fuels, mineral oils and products of their distillation; bituminous substances; mineral	22%
'71	Natural or cultured pearls, precious or semi-precious stones, precious metals, metals clad ...	15%
'85	Electrical machinery and equipment and parts thereof; sound recorders and reproducers,	8%
'84	Machinery, mechanical appliances, nuclear reactors, boilers; parts thereof	5%
'87	Vehicles other than railway or tramway rolling stock, and parts and accessories thereof	4%
'76	Aluminium and articles thereof	2%
'24	Tobacco and manufactured tobacco substitutes	2%
'39	Plastics and articles thereof	2%
'88	Aircraft, spacecraft, and parts thereof	1%
'33	Essential oils and resinoids; perfumery, cosmetic or toilet preparations	1%
'73	Articles of iron or steel	1%
'90	Optical, photographic, cinematographic, measuring, checking, precision, medical or surgical ..	1%
'74	Copper and articles thereof	1%
	Others	37%

Source: UNCTAD, ITC, Trade Map 2018

- An Institutional strengthening program of Chambers of Commerce Industry and Agriculture.

- **Activity 5.3.** Develop collective diagnostics, restructuring and incubators' business plans. It will include the conducting of the followings: 5 collective diagnoses for five cluster, and Restructuring and incubators Business Plans.

- **Activity 5.4.** Develop a pilot TA activity in market access, and improving the quality and the technology content of exported products including the following sub-activities:
  - ✓ Entrepreneurship training.
  - ✓ Quality readiness assessment ISO 22000.
  - ✓ Technical training and coaching for one sector.
  - ✓ Participation in trade fairs and trade missions Trade mission.
  - ✓ Digital marketing.
  - ✓ Partnership and backward linkages with international firms.

11.7 Outreach international donors for financing Technical Assistance Programs for implementing NES.

Organize an International meeting presenting the NES to multilateral donors to outreach financing the Action Plan particularly the economic rescue action plan.

That may cover the following TA programs:

- The design and assistance for implementing financing mechanisms and services for enterprise development;
- The development of regional development zones, including logistics platforms in Misurata, Benghazi and at the proximity of Tunisia, Algeria and Egypt frontiers;
- Design a Strategic Planning and Macro-Economic Stability Plan for Libya economic recovery and implementing the NES;
- Investment Development;
- Human Resources Development;
- Quality development program;
- Trade policy and trade facilitation program;
- Assisting Libya access to WTO and developing free trade agreement with the EU and the US;
- Assisting Libya in developing technology parks and technical centres;
- Assisting Libya in developing offshore banking system;
- Assisting Libya for designing and implementing PPP projects; and

The selected TA provider will perform the following activities:

- **Activity 4.1.** Implementation of the "Partnership and Technology Transfer Program";
- **Activity 4.2.** Partnership exploration missions in Technology Transfer;
- **Activity 4.3.** Implementation of a technology transfer program within the enforcement of the cooperation agreement to cover technical training and coaching;
- **Activity 4.4.** Upgrading of quality systems: Assist SMEs in setting up traceability and quality control system, and getting ISO 22000, GMP and EC mark certification; and
- **Activity 4.5.** Set up a Linkage Program for SME upgrading and creation.

Under Result 5: Developing an export market access program for MSMEs:

The selected TA provider will perform the following activities:

- **Activity** 5.1. Implement in cooperation with the Export Promotion Board an export promotion programme focusing on the followings:
  - ✓ Organize foreign trade missions and design virtual exhibitions;
  - ✓ Organize business delegation missions to Libya;
  - ✓ Develop digital marketing through dedicated platforms and social media;
  - ✓ Develop e-commerce;
  - ✓ Participate in exhibitions undertaken in target countries;
  - ✓ Organise commercial events and road shows in Europe;
  - ✓ Promote Libya in International trade and specialised magazines; and
  - ✓ Promote cooperation with supporting institutions, businessmen organisations and representatives of importers in target countries and implement a cooperation agreement with these institutions.

- **Activity** 5.2. Set up an export promotion fund providing incentives for exporters in support to the following activities: market research, the creation of an off-shore representative office and externalisation, product development and design, website development, catalogue design, and promotional campaigns;

Activity 2.2. Conducting sectorial strategy for the Construction Sector;

Activity 2.3. Create a Competitiveness Observatory for the Construction sector including a project data bank facilitating for aspiring entrepreneurs identifying investment opportunities and formulating business plans

Activity 2.4. Set up of a "Technology Wash Observatory" providing information for the construction sector on the latest technology used for producing related products and services through performing the following sub-activities:

- Conduct Technology survey;
- Designing a database containing needed information on the latest techniques used world widely;
- Designing a website that disseminates updated information on technologies and provides useful links with websites of technology suppliers, international innovation institutions and technology exhibitions; and

Activity 2.5. Initiate partnership in technology transfer and quality enhancement between Business Associations in partner countries, technical & research centres and training institutions with their Libyan counterparts;

Under result 3. Developing the private sector through the set up of an integrated platform for Public-Private Dialogue including the civil society

The selected Technical Assistance provider will conduct the followings:

Activity 3.1: Set up within the Ministry of Economy an Export Development Council coordinating the participation of the public sector into the platform for Private-Public Dialogue; and

Activity 3.2: Set up of an integrated platform for Public-Private Dialogue enabling the advocacy of Libyan enterprises as well as MSMEs interest when enacting Laws enhancing the business environment and with regard SMEs participation in Government Procurement.

Under Result.4.: A group of MSMEs in priority sectors is developed through developing Technical assistance activities enhancing export and developing technology content in priority sectors.

11.6 Outreach the BID for implementing Technical Assistance Projects targeting institutional support for LE and delivery of TA for MSMEs.

The TA projects targeting institutional support for LE and delivery of technical assistance services for MSMES will be articulated around the following results and activities

Under the result 1: Libya Enterprise provides effective upgrading services to manufacturing, and agri-business MSMEs with upgraded capabilities and harmonized systems and procedures and information flows and articulated with the Quality Management System.

The selected TA provider will undertake the following activities:

Activity 1.1 Assisting the Libya Enterprise Management in organising an efficient monitoring system of technical assistance to MSMEs and BAs including reporting, filing and archiving;

Activity 1.2. Assisting the Libya Enterprise Management in implementing a CRM system; and

Activity 1.3. Undertaking capacity-building support for Libya Enterprise through implementing the recommended recruiting plan and the conducting of a training program.

Under result 2. *Building healthy* entrepreneurial ecosystems:

The selected technical assistance provider will perform the following activities:

Activity 2.1. Conduct needed study for developing a Training Center offering the following services:

- Conducting soft skills training for MSMEs management;
- Performing Entrepreneurship training programs;
- Conducting Technical Training Programs in target sectors in cooperation with Technical centres in Italy, and other developed countries; and
- Set up training programs conducting ICT, management and marketing training.

- Set up of a CRM system enabling to track online LE provided services since the eligibility analysis and till the successful delivery of the supporting services.

Activity 2: LE staff will learn on Tunisian experience about MSMEs development, spin-off mechanisms, Investment and export development and ailing company restructuring

The TAT would organize study visits combined with training sessions on:

- The Tunisian Upgrading Program;
- The Tunisian Export Development Fund;
- The Tunisian company creation network;
- The Tunisian spin-off mechanism; and
- Manual of procedures for delivery of supporting services to MSMEs

Activity 3: LE Business Development Officers, BA and companies from the construction and the building materials sector will learn on related Italian Technology and Standards.

The TAT would organize study visits combined with training sessions on:

- Italian experience about construction in infrastructure;
- Italian Technical and Research centres on construction materials;
- Quality standards and laboratory testing with regard to construction materials; and
- Technical training provided on construction materials

Activity 4: Business Associations representatives of the construction and building materials sectors will conclude with international counterparts a cooperation agreement enabling technology transfer and developing backwards and forward linkages between Libyan enterprises and Big Europeans contractors.

The TAT would organize the followings:

- Trade mission for BAs representative of the Construction and building materials sectors; and
- Business networking meeting grouping Libyan enterprises with main International companies actors in the construction and the building materials interested with rebuilding Libya.

it is important conducting a study tour to Tunisia for Libya Enterprise staff, and the Export Promotion Board management and BA BDSP to learn on their program and policy, in MSME development and export and investment development and promotion.

Italy has been an EU leading country, in developing technical centres, research development in identified priority sectors in Libya, particularly iron and steel, ceramic, aluminium and plastic carpentry. Therefore, it is important conducting a study tour to Italy for Libya Enterprise, and concerned BA and companies to learn on their experience in developing construction materials and to conclude a cooperation agreement with the Italian technical centres of plastic and construction materials enabling technology transfer.

It is important to conduct for BAs representing the construction and the building materials sectors trade missions in EU countries for the conclusion of cooperation Agreements developing certified technical training, design and Technical assistance. The objective is developing backwards, and forward linkages between Libyan enterprises and Big Europeans contractors enabling the rebuilding of Libya cost effectively.

The mission objective is to learn on the state of the art technologies and practices and conclude a cooperation agreement aiming to develop technology transfer to MSMEs and institutional support to Business Associations and MSMEs supporting institutions.

Accordingly, the TAT will undertake the following activities:

Activity 1: LE staff are trained in best practices for implementing TA projects

The TAT should organize team building retreats combined with training sessions on:

- International best practice (UN, EU and USAID) about procurement procedures, the implementation of grant systems, project cycle management, project work plan and timeframe and budget monitoring and evaluation;
- Guidelines/templates on identifying technical assistance needs, writing TORs and concept notes for activities, technical assistance application forms and evaluation forms;
- Organizing an efficient evaluation and monitoring system of technical assistance to MSMEs and BAs including reporting, filing and archiving; and

training events on priority sectors and need assessment and on writing terms of reference and concept notes. The training sessions will be based on case studies and case exercises and on establishing guidelines for the design of an action plan, terms of reference, and concept notes. Such training sessions will include delivering capacity building exercise for Business Association and BDSP.

The Consultant will refer to JUMP II experience in organizing for the Jordanian Upgrading Program Staff, several study tours and training events in Tunisia, Ireland, Malaysia, and Italy to learn on their program and policy in building the knowledge-based economy, SME development, innovation and technology transfer and export development. The Consultant identified within the conducted survey in Misurata and Tripoli the need to "realize study tours, for LE staff, and the Export Promotion Centre staff and BAs to acquire best practices developed by successful programs dealing with MSMEs upgrading, export and investment development.

Implement an immediate capacity building support for LE:

The implementation of this Strategy and particularly the economic rescue plan will need to endow LE with needed staff and expertise to fulfil the strategic objective:

"Streamline the organization structure and procedure of LE staff and enhance the capabilities of its staff enabling them designing and managing TA projects by international best practices and complying with most donor's procurement rules and project cycle management."

During the LES design phase, the Consultant identified training needs for Libya Enterprise Management and staff and identified the need for organizing a team building retreat combined with training sessions. The training sessions will provide on the job training sessions enabling the transfer of international best practices in the following areas: The design of Work Plan and Time frame, Reporting, Monitoring and Evaluation systems, and procurement procedures for the implementation of grant schemes and technical assistance, designing and implementing terms of reference and concept notes. The training sessions will be based on case studies and case exercises in bringing the effect of learning by doing.

Tunisia has been a leading country in the MENA region and Africa in developing enterprise upgrading program and incubators' network enhancing the competitiveness of the Tunisian economy and export development as well. Also, Tunisia succeeded to develop an export-driven economy development model thanks to sound export development and promotion policies and sound export and MSMEs supporting institutions. During the Strategy design phase. Therefore,

Table 16: Recruitment Plan:

The training Plan will cover three main training subjects: (i) familiarisation

	DIRECTOR	Int Coop	Admin	Sector Managers	BDO	Finance	CRM	Incubator/ Entrepreneurship Training	Exp development	Total
TRIPOLI	3	1	5	4	8	8	2	4	10	45
BENGHAZI	1		3	4	8	4				20
MUSIRATA	1		3	4	8	4				20
SUBRATA	1		2	2	4	2				11
6 centers	6				12	6				24
Total										120

and understanding of LE's internal systems and procedures; (ii) ensure specialised technical and managerial training, empowering staff to effectively perform their functions; and (iii) training on Islamic Development Bank, UN, EU, African Development Bank, and other donors rules and procedures.

Therefore, the Consultant determined the following training plan:

Table 17: The Consultant identified the following training needs:

	DIRECTOR	Int Coop	Admin	Sector Manager	BDO	Finance	CRM	Incubator	Exp develop	Total
TRIPOLI	6	5	10	5	20	10	2	5	10	73
BENGHAZI	4		5	5	20	10		5		49
MISIRATA	4		5	5	20	10		5		49
SUBRATA	4				5	5		2		16
6 centers	6				24	12		6		48
Total										235
Admin	Monitoring & Evaluation + CRM + Eligibility + Grant management + PR									

The training sessions will cover the following areas: The design of an Action Plan, Reporting, Monitoring and Evaluation, and EU and other donors procurement procedures for the implementation of grant schemes and technical assistance. They will cover equally organizing further business meetings and

- Facilitating the set-up of platforms of Public-Private dialogue and related focus groups; and
- Assist in enacting a legal framework creating a more user-friendly regulatory environment for small business.

- **Launching a Strategic Planning Directorate:**

Building on US Small Business Administration, and JEDCO, it is important that LE will create a Department in charge of the followings:

- Set up a competitiveness observatory enabling further orient existing companies and aspiring entrepreneurs towards investment providing the highest returns regarding promoting the competitiveness of the Libyan economy; and
- Develop sectorial strategic studies, and set up a technology watch observatories and a project databank facilitating for aspiring entrepreneurs identifying investment opportunities and formulating business plans.

- **Extend the regional development network to cover ten regional development centres**

The coordination of the regional development centres will be performed by the current Directorate in charge of incubators in Tripoli.

11.4.3 Concerning Capacity Building

The Consultant designed for LE a recruitment and training plan addressing the capacity building needs. Capacity-building for LE staff is required in three main areas: (i) Recruitment of new staff and ensure their familiarisation and understanding of LE's internal systems and procedures; (ii) ensure specialised technical and managerial training, empowering staff to effectively perform their functions; and (iii) training on Islamic Development Bank, UN, EU, African Development Bank, and other donor's rules and procedures.

The recruitment plan identified needed additional staff for ensuring needed additional functions as well as the expected expansion of delivered services to MSMEs and aspiring entrepreneurs.

Based on the above Organigram Chart of JEDCO, and identified additional functions to be filled to bridge identified gaps, the Consultant determined the following recruitment plan:

- Develop sectorial strategic studies, and set up a technology watch observatory and a project data bank facilitating for aspiring entrepreneurs identifying investment opportunities and formulating business plans.

11.4.2 For institutional strengthening

➤ **Launching an Export Development Directorate delivering market access services:**

Building on US Small Business Administration, Enterprise Ireland and Jordan Enterprise Development, it is important that LE will create a Department in charge of the followings:

- Coordinate with the export promotion centre in designing the export promotion activities dedicated to MSMEs, selecting and outreaching targeted MSMEs; and
- Delivering assistance services to MSMEs in market access and externalization.

o **Launching a Technical Assistance Department:**

As per US SBA, Enterprise Ireland and Jordan Enterprise Development, it is important that LE will create a Department, endowed with sector specialists in charge of the followings:

- **Recruiting Technical Assistance providers;**
- **Evaluation of feasibility studies and Upgrading Plans;**
- **Managing Technical Assistance provided to MSMEs; and**
- **Monitoring of the support provided for upgrading and company creation.**

o **Launching an Advocacy Directorate facilitating the Public-Private Dialogue:**

Building on US Small Business Administration, Enterprise Ireland and Jordan Enterprise Development, and Regional Development program conducted in Tunisia by the EU and GIZ it is important that LE will create a Department in charge of the followings:

- Clustering of MSMEs for developing advocacy services and performing partnership activities targeting technology acquisition and innovation;

- Provide the needed financing resources to public companies producing energy for restructuring their financing balance in a manner that the energy will be available just in time for Libyan manufacturers;
- Ensure for companies producing raw materials for priority sectors the needed financing resources for restructuring their financing balance in a manner that needed local inputs will be available just in time for Libyan manufacturers;
- Refrain from changing regulation during this transitional period, until a national dialogue will come up with enacted comprehensive laws for rebuilding Libya and establishing a diversified economy;
- Allow temporarily simplified procedure in a dedicated free zone area in Misurata and Ben-ghazi and in bounded warehouses and areas in any Libyan ports. Companies will pay on all transactions consumed outside the free zones and bounded areas a 5 % tax, whereas goods are imported free of taxes for re-export; and
- Allow accredited import and export companies to benefit from the above-indicated simplified procedure and set up a Committee for accreditation including representatives of the Central Bank, customs department and security forces to avoid smuggling.

11.4 Providing Policy Support and Institutional Strengthening

11.4.1 About policy support:

- Develop in each region an integrated platform for public/private dialogue including the representatives of the civil society;
- Endow the Ministries in charge of investment in infrastructure, transportation, logistics and port and airport operations with integrated platforms for public/private partnership, in support to infrastructure PPP priority projects enabling economic recovery;
- Design a new foreign trade law and competition law freeing the economy and conducive for export development;
- Streamline the legal framework about foreign trade, export company creation, investment development, industrial park and quality infrastructure enhancement, and trade facilitation;
- Set up a competitiveness observatory enabling further orient existing companies and aspiring entrepreneurs towards investment providing the highest returns regarding promoting the competitiveness of the Libyan economy; and

- Assist in the setting up of banking windows in commercial banks, providing capacity building support for bank staff, help outreaching qualified aspiring entrepreneurs and deliver financial coaching to MSMEs.

11.3 For creating a business environment conducive for economic recovery:

The Consultant formulated the following action plan:

Concerning the foreign exchange and the letter of credit issues:

- Create the condition for freeing the foreign exchange rate; and.
- Set up transitional measures enabling to alleviate the negative impact on companies of the disparity between the official exchange rate and its value in the parallel market- Accordingly, it is important to setup:
  - Two compensation systems covering the intra-trade respectively between Libya and Tunisia in one hand and Libya and Egypt in the other hand;
  - An off-shore fund to finance operations in USD and other foreign currencies;
  - A legal framework for the creation of offshore financial institutions; and
  - The freeing of the issuing of a letter of credit.

About spare parts and shipment of samples

- The freeing from taxes and restrictive procedure of import and export of spare parts and samples as per Tunisian experience.

With regard to the fish sector

- Allow export of fish to Tunisia and Egypt within the proposed compensation systems between Libya, Tunisia and Egypt; and
- Freeing the hiring of Egyptian workers performed by accredited recruiting agencies in agreement with fisherman association to avoid smuggling.

For inputs and particularly commodities for the agri-food and construction sector:

- Allow, temporally and until the Libyan Banks streamlines their Letter of credit systems, importers and exporters to perform Letter of credit formalities by foreign Banks;
- Allow accredited Import and export companies to import for manufacturing companies, "small quantities" below the minimum requested shipment by the supplier;

- The most suitable strategy, as per SBA experience, is to develop pilot incubators in targeted regions located in Libyan regional MSME development centres.

In this regard, it is needed to set up incubators in regions endowed with comparative advantages for developing priority sectors with high spillovers on economic recovery.

Therefore, it is recommended to perform urgently in Tunisia a study tour including on the job training for the 12 Directors of LE management. Coupled with the meeting discussing the LES strategy and action plan, the proposed training allows LE management is taking over the results of the strategy and formulate to the government concrete proposals tackling the country's urgent economic issues.

It will also allow empowering them for preparing the consultation and awareness meeting on LES, grouping all the stakeholders in January.

Although, it is worth noting the need to create a coordination committee joining Ministries in charge of social development: Health, Education, Employment and housing. Such committee will tackle joint projects arising from each of the focus group dealing with economic development priority sectors and social development as well.

11.2 For developing financial instruments in support of economic recovery:

- Set up a loan guarantee fund supporting the financing of the working capital of contractors when implementing for the Government infrastructure and logistics projects;
- As per Tunisia experience, establish an assistance program for ailing companies supporting them in the elaboration and the implementation of business development and restructuring plans;
- Reactivate the five MSMEs' Funds in the five dedicated regions in support to the Business Development Centers and incubators and for financing the restructuring of ailing companies;
- Associate the MSMEs' Funds when designing upgrading plans for existing MSMEs and Business Plans for ailing enterprises and company creation;
- Support MSMEs' Funds in designing and setting up of coaching mechanisms as a fast-track procedure for assisting the concerned SMEs and start-ups in financing their projects; and

- Assist in enacting a legal framework creating a more user-friendly regulatory environment for small business; and
- Coordinating the needed TA facilitating the platform meetings and providing capacity building to BAs and Government institutions for performing expected results.

Accordingly, Misurata Free Zone is willing to sign an agreement with LE to create an incubator for the creation of offshore companies avoiding current restrictive procedure and benefiting from an offshore fund for financing working capital and investment as well.

Benghazi free zone showed in 2012 an interest to perform a similar project. They can draw on the Tunisian and Jordanian experiences to formulate this agreement.

The large state-owned steel manufacturing company Libyan Iron Steel Company is also willing to launch a spin-off program similar to that done in Tunisia with the Chemical Group as part of the social responsibility of large companies.

In this context, the company Nessim which has a manufacturing company of ICE CREAM in Tunisia is willing to create an NGO financing farmers to produce fresh milk as per the Tunisian experience of Delice in the regions of Jendouba and Sidi Bouzid and Vitalait in the region of Mahdia and Natilait in the region of Bizerte.

Likewise, Al Medina Company is willing to sponsor the creation of a consortium of subcontracting companies in building materials.

The Chamber of Commerce of Industry and Commerce of Musrata is willing to host similar incubators.

Libyan Businessmen Council is willing to develop an incubator for ITC and engineering services in Misurata.

Similarly, we could initiate PPP projects in other Libyan regions. We may create incubators as followings:

- For seafood products in Lahyoun/khoums and Subrata for the West region;
- Concerning dates, agri-business, and other agriculture activities in Sabha and Waddan;
- For construction materials in Zintan; and
- About ICT, in Benghazi and Tripoli.

issues with regard business environment and come up with a concrete proposal to the government. We may create, in a first step, the following focus groups:

- ✓ Create a focus group grouping representatives of the business community, the Ministry of Economy, the Ministry in charge of government procurement, and other concerned Ministries to set up as per US SBA experience, a regulation obliging Government institutions and public companies to allow 20 % of their contract to SMEs.
- ✓ Create a focus group constituted from concerned representatives of the Business Community, the Central Bank, the Ministry of Economy, and the Ministries in charge of Infrastructure to set up a guarantee fund as well as a system and regulations with regard the construction of needed infrastructure for economic stabilization as well as a transitional measure with regard issuing letter of credit.
- ✓ Create a focus group for the creation of incubator led by Misurata/ Benghazi and integrating representatives of the private sector and other government institutions. Such incubators may facilitate the creation through spin off, SMEs and big companies in charge of
- ✓ Logistic services such as: customs clearance, forwarding, transport, warehousing, handling and utilities;
- ✓ Foreign investment in industrial, logistics, financial and other services projects
- ✓ Create focus groups grouping representatives of the fishermen and concerned Government institutions to establish the needed system and regulations facilitating export to Tunisia, and hiring Egyptian workers.
- ✓ Similar focus groups may be created for financing regional products that may come up with SMEs clustering and the creation of incubators developing in the less favored regions production of milk, dates, olives and olive oil, and other agriculture product

It is worth noting that such focus group will favor Clustering of MSMEs for performing partnership activities that may developed within PPP priority projects;

Also, it is important to set up a council or an authority grouping representatives of the Ministries in charge of Investment, Export, SMEs and priority sectors in charge of the followings:

- coordinating the participation of the public sector into the platform for Private-Public Dialogue;

10.0 Action Plan for the setting up of a transitional economic rescue plan

Based on the above recommendations, it is proposed the following Action Plan:

11.1 About developing a platform of Public-Private dialogue and incubators for initiating PPP projects

- Enlarge the regional development network to include ten regional development centres;
- Develop in each region an integrated platform for public/private dialogue including the representatives of the civil society; and
- Endow the Ministries in charge of investment in infrastructure, transportation, logistics and port and airport operations, and ITC with integrated platforms for public/private partnership, in support to infrastructure PPP priority projects enabling economic recovery. Accordingly, it is recommended to set up a focus group for each priority sector and then for each selected priority PPP projects in:
  - Infrastructure projects: road, transportation, electricity, water, waste management;
  - Priority logistic projects: Airport and air transportation, Port, RoRo, maritime and road transportation and logistic platforms, commercial and industrial free zones;
  - ITC and offshore financial services;
  - Fish projects;
  - Agriculture particularly in producing fresh milk, dates and olive oil; and
  - Iron and Steel and other constructions materials produced in Libya

As per US Small Business Administration SBA experience, it is important to set up integrated platforms for public/private dialogue enabling the private sector to defend its interests vis-à-vis the public sector and

And the participation of the private sector in enhancing the legal framework as well as clustering for developing PPP projects.

Such platforms will initiate focus group per center of interest, grouping concerned representatives of the private and the public sectors to tackle main

- Analysis of potential trade between Egypt, Algeria Tunisia and Libya including potential trade transit targeting Egypt, Algeria, Tunisia, Africa and the EU developing a master plan identifying the most cost-effective location for establishing free zones and logistic platforms; and
- Need Assessment for the creation of economic development zones developing:
    - ✓ Industries targeting the national, regional and international markets and logistics;
    - ✓ Logistic centres enabling, warehousing, grouping shipment, transhipment, multi-modal transportation and distribution as well;
    - ✓ Commercial and urban centres;
    - ✓ Packing and first processing centres processing bulk commodities imported through big cargos: sugar, rice, tea, cacao, coffee, spices, concentrated juice, sauces;
    - ✓ Petrochemicals and Construction materials industries benefiting from low-cost energy, raw materials and freight; and
    - ✓ Processed food industries, flour meal, vegetable oils benefiting from available cost-effective raw materials from Egypt, Syria, Europe and Asia.

10.2.8 Trade Policy and Trade Facilitation Action Plan:

- Free zone formulae should be diversified and offer additional flexibility to comply with trade agreements and foreign investors' requirements. In this respect, it is interesting to refer to the Tunisian experience on this matter. In Tunisia, when companies operate under customs control or are located in the free zones area, they are exempted from payment of any guarantee (caution). Lead time for customs clearance does not exceed half a day for both import and export operations, even during holidays and in any time provided that they submit a 48-hour notice. Those companies are considered as a foreign zone;
- Foreign trade regulations have to abide by the WTO regulations in preparation of the expected negotiation of WTO accession and Free Trade agreements with the EU, and the USA;
- Legislation on administrative approvals, administrative fees and administrative compulsory measures, procedures and controls has to abide as well. They have to comply equally with the need to remove cumbersome administrative procedures to reduce the number of authorisations and formalities to simplify requested documents; and

- Customs can also provide companies, via the internet, with information needed for export and import permits, quality inspection and customs clearance;
- Customs clearance could be done online. For example, in the USA such formalities will only take 7 minutes to complete;
- Companies could book containers and order their shipment through the internet;
- Port authorities, forwarders and shipping agencies could establish a tracking system, via the internet, providing information on the status of each expedition; and
- The promotion of the proposed programme will equally improve the e-business climate and boost IT investments.

Upgrading Libyan ports:

- The upgrade of Libyan ports will allow productivity enhancement and reduce lead time for birthing, loading and unloading. It will allow exporting and forwarding companies to negotiate reduced freight and loading costs and reduce transit time for exports and imports. Such improvement will attract more exporters to use Libyan Ports which will, in turn, reduce the imbalance between imports and exports, evident in the significant export of empty containers. It will equally prepare the ports for future increase in exports and allow meeting potential new market requirements; and
- Continuous improvement and extending international agreements to allow free exchange of containers and international transport facilitation and cooperation will improve containers' means of transportation as well as door-to-door and RORO transportation.
- Improve post and airfreight facilities:
- Small expeditions such as samples and spare parts are widely forwarded through urgent courier in most developed countries. It is therefore of the utmost importance to enhance the rapid post network and related customs clearance in a manner that will facilitate door-to-door transportation and a 24-hour maximum delivery time; and
- For heavy shipments, it is of utmost importance to enlarge the airfreight facilities and enhance linkages with airfreight networks to allow for door-to-door delivery.

Conduct strategic studies for developing Free zones and logistic platforms. Developing free zones and logistic platforms may be established in economic development zones as per Jebal Ali and Aqaba experience in Misurata, Benghazi and at the proximity of the Egyptian, Algerian and Tunisian frontiers. The strategic studies will include:

general quality guidance and specific instructions to meet customer requirements and insure their enforcement; and

- Streamline technical SPS and health inspection systems in accordance with WTO rules.

10.2.7 Logistics Action Plan:

The competitive advantage of Libya measured against China, in EU and neighbouring countries lies within its ability to set administrative facilities and a logistic sector offering flexibility and capacity to adapt to the changing demand.

Improving and developing export logistics will allow Libya to be as competitive as Tunisia in manufacturing products for the EU market with high technology content. It will also allow Libya to meet the trend for Just-In-Time (JIT) delivery required by International retailers and buyers. This trend allows retailers to maintain low inventories and re-order, as needed, for out-of-stock items. In addition, it will facilitate Libyan manufacturers to meet the buying policy of minimum inventories.

The objective is to reach a maximum of 24 H for customs clearance and port operations and procedures.

For this purpose it is recommended to implement Technical Assistance programmes covering the following projects:

Enhance an IT comprehensive program aiming at promoting e-government and e-services:

- Allow to set-up electronic network grouping Customs Department, Port authorities, shipping agencies, transportation companyes and exporting companies. The system should enable electronic transmission of documents and communications;
- Liners should provide, via internet, estimated time of arrival or departure of shipments. They should also provide customs manifest containing a listing of transported goods. The Customs manifest allows the preparation, before the arrival of goods, of all formalities for forwarding agencies, importing companies and customs. It will equally allow Port authorities to schedule ship berthing, loading and unloading, warehouse location and length of stay, issue and disseminate to company's arrival times of goods;
- Port authorities could, also through the internet, provide companies and forwarders with information on the location of goods in port warehouses. Such information will facilitate customs procedures for all operators, and will reduce lead-time for customs clearance;

Establishing a training centre

Building on SBA experience, set up in the Union of Chambers of Commerce Industry and Agriculture of a Training Centre in charge of the followings:

- Conducting soft skills training for MSMEs management;
- Performing Entrepreneurship training programs covering all the regions of Libya;
- Conducting Technical Training Programs in target sectors in cooperation with Technical centres in Italy, and other developed countries; and
- Set up training programs conducting ITC, management and marketing training

10.2.6 Quality Development Action Plan:

- Provide institutional support and capacity building for The Libyan National Centre for Standardization and Metrology (LNCSM);
- Set up a specialised laboratories network covering priority sectors facilitating quality control, enhancing testing and gauging capabilities as well as research and product development;
- Streamline and set up a network for developing quality conformity assessment and certification systems;
- Provide institutional strengthening support for authorities in charge of delivering Quality control, SPS and health inspection and enabling their accreditation by international bodies recognised by importers countries;
- Set up a National accreditation system and a mutual recognition system as well;
- Develop awareness among companies to spread the setting up of quality systems and certification;
- Promote product company registration of brand names and ISO certification;
- Promote private companies to utilize CAD/CAM systems, quality assessment;
- Set up, within companies, Product Data Management (PDM) enabling to record product specifications, operations instruction manual, quality instructions, quality inspection reports, timetables and efficiency reports;
- Promote company CAD/CAM utilisation for design, product specifications and pattern making;
- Design a quality instruction manual, quality inspection procedure and documentation;
- Encourage the setup, within companies, of a Quality Management Department (QMD). This Department will train quality inspectors, provide

- Set up a tracking system to evaluate trainers' capabilities and training events.

Strengthening of Educational and higher education capabilities:

- Strengthen Libyan technical schools and universities capabilities and resources to supply Libyan companies, on an annual basis, with Industrial engineers and technicians; and
- Develop a scholarship programme to benefit Libyans wishing to specialise in priority sectors in the USA or Europe.

Enhance the training capabilities of the private sector:

- Provide incentives for investing in training centres;
- Provide incentives for hiring senior foreign staff;
- Facilitate formalities for hiring foreign middle staff;
- Provide incentives to cover the cost of company training schemes, human resources diagnosis; training needs assessment and design of the company's training plans;
- Provide incentives to provide management training events achieved in a company or within a group of companies; and
- Implement technical assistance in:
  - Design of curricula and pedagogical materials;
  - The training programme, trainer and trainee assessment; and
  - Training of trainers.

Organize training events:

- Train senior staff in design, product development, product data management, production Planning, Productivity improvement, quality management, costing, etc...;
- Organize study tours for senior staff of Libyan companies, supporting institutions, Business Associations to visit vocational training centres, Research and technical centres in Italy, England, France, Germany and the USA; and
- Implement cooperation agreement with these institutions for implementing scholarship, training programs and technical assistance enabling technology transfer.

Accordingly, it is advised the followings:

- Developing a network of technical and research development centres and technology park covering priority sectors endowed with technology watch observatory, and Laboratories;
- Establish Centers of Excellence in design enabling to disseminate information on development for target markets, promote design within companies and sponsor product development projects; and
- Develop Efficiency Improvement Program providing for SMEs assistance for performing the followings:
  - ✓ Set up study and methods department enabling product management and developing new products;
  - ✓ Streamline workstations and production organisation by creating operation descriptions, time measurement, and standard time-tables;
  - ✓ Set up a work efficiency recording system measuring efficiency recorded per operator, per production line as well as the development of a motivation system for company staff measured against the recorded efficiency scale; and
  - ✓ Set up ERP software developing a planning and monitoring systems for production planning, and monitoring cost analysis and efficiency recording.

10.2.5 Human Resources Action Plan:

Conducting training programs including:

- Training of trainers in companies and vocational training centres;
- Training of middle staff management in quality control, line supervision, maintenance management, in design, production planning, productivity improvement, quality management, costing; and
- Training of talents.

Strengthening of Vocational Training Centers (VTC):

- Support and strengthen the capabilities of existing VTCs;
- Create VTCs in industrial areas to satisfy additional needs;
- Provide VTCs with capacity building support particularly in training of trainers;
- Endow VTCs with the required expertise, staff and equipment; and

- ✓ Comprehensive information on the National environment of foreign investment;
- ✓ E-joint venture website;
- ✓ E-industrial real state website: availability of land, buildings; site development; E-utilities.

10.2.3 Export Development Action Plan:

Implement an export promotion programme focusing on the followings:

- Organize foreign trade missions and design virtual exhibitions;
- Organize business delegation missions to Libya;
- Develop digital marketing through dedicated platforms and social media;
- Develop e-commerce;
- Participate in exhibitions undertaken in target countries;
- Organise commercial events and road shows in Europe;
- Promote Libya in International trade and specialised magazines;
- Develop backwards and forward linkages with retailers and multinational companies;
- Promote cooperation with supporting institutions, businessmen organisations and representatives of importers in target countries and implement a cooperation agreement with these institutions;
- Set up an export promotion fund providing incentives for exporters in support to the following activities: market research, the creation of an off-shore representative board and externalisation, website development, catalogue design, collection design and promotional campaigns; and
- As per the Tunisian experience, this fund can be allocated from the State Budget through an Export Promotion dedicated budget and financed by a World Bank loan within the Export Market Access Program.

10.2.4 Technology Development Action Plan

The objective is to adopt state of the art technologies to enhance the competitiveness of Libyan industries, with specific emphasis on its capacity for increased efficiency and enabling innovation. Sourcing technology should target the externalization of Libyan companies, Foreign Direct Investment (FDI) and partnership agreement with countries supplying machines and advanced technologies such as EU and US countries.

With regard to Institutional Support:

- Set-up an upgrading and restructuring programme that will focus on strengthening the marketing and management capacities of Libyan companies. This programme should establish favourable conditions for export investments, and insure the sustainability of the Libyan economy;
- Set-up, within the Ministry of Economy a unit specialised in providing assistance and coaching to ailing companies enabling them to alleviate adverse effects on the economy, and facilitate their restructuring; and
- Strengthen Libyan consulting capabilities of BDSP, ensuring sustained upgrading and technology transfer.
- The implementation of an Intranet Network grouping all investment and export promotion agencies, their Representatives Abroad as well as Economic Councilors related to Libyan Embassies
- The enlargement of the Network of the Libyan Foreign Investment Representatives Abroad by the creation of new offices in major target countries and the strengthening of the existing ones.

Concerning foreign investment:

- Identify foreign investor stakeholders and enhance cooperation with concerned institutions abroad such as chambers of commerce, foreign investment institutions, investment companies and businessmen associations;
- Organize foreign investment missions, Joint Ventures, converter meetings and subcontractor events;
- Identification and networking through the support of international experts and corporate and investment banks in targeted countries; and
- Set up off-shore representation within the targeted countries.
- About Simplification of regulations ruling investment:
- Freeing Investment from licensing, ensuring for investors free movement of production factors and revenues and easy business access and exit;
- Simplification of registration procedures; and
- Simplification of allocation and collection of incentives.
- The implementation of an e-investment website covering:
    - ✓ Step by step company registration;
    - ✓ Step by step investment incentive application, clearance and collect;

2. A moderate acceleration of growth of 5-6 % a year retained by investment driven economies. Generally, this model is advised to countries lacking financial resources in the objective to avoid macroeconomic unbalances; and
3. An acceleration of growth of 8-10 % a year such as UAE and China.

As the industrial base of Libya is very limited and should be enlarged, it is advised that Libya will adopt the scenario of the highest level of growth as per the Dubai model.

Such a scenario is not achievable without setting up incentives and financing mechanisms promoting investment and exportation.

However, the level of incentives should:

- **Ensure macroeconomic stability;**
- **Be coherent with the macroeconomic strategy and with sector policies & priorities;**
- **Provide incentives that are coherent with macroeconomic stability and attractive for companies; and**
- **Provide a business and institutional environment enhancing the competitiveness of the Libyan enterprises in the World Market.**

10.2.2 Investment Development Action Plan:

Enact an investment development law allowing the following incentives:

For new investors, it is recommended to adopt the set of incentives currently being implemented in Tunisia:

- Tax relief for shareholders;
- Tax relief for companies that reinvest their returns back into the business;
- Subsidy on investment performed in less developed regions; and
- The implementation of an SME's Promotion Fund providing equity capital to cover 30 % of needed equity.

For upgrading, as per Tunisian Experience, it is recommended to provide companies with subsidies amounting to:

- 70% of the total cost of technical assistance, and IT development. It will also cover;
- 50% of CAD/CAM, and Laboratory equipment cost; and
- 70 % of the salaries of the technical middle staff during 3 years

Strategic objective 1.2. Create a legal and institutional framework conducive for a private sector driven economy relying on a strong – institutions enforcing laws and transparency attracting investors and boosting exports.

Strategic objective 1.2.1. Build a strong legal and institutional framework within which elected representatives, of the government, Business Associations and the Civil Society interact within platforms of Dialogue. The quality of a high-performing education system and a very dynamic private business sector well placed to capitalize on the opportunities of the digital transformation.

Law enforcement and the quality of the public institutions of a country has a strong bearing on competitiveness and growth. It maintains investor and consumer confidence. It influences investment decisions and the organization of production and plays a key role in how societies distribute the benefits and bear the costs of developed strategies and policies.

Strategic objective 1.2.2. Develop a legal framework enabling a market-driven economy as per EU acquis and legal framework.

10.2 NES Action Plan

10.2.1 Strategic Planning and Macro-Economic Stability Action Plan:

Macroeconomic stability, the openness of the economy, the key role played by the private sector, and the market forces (degree of competition), the quality of the infrastructure and suitable strategy of development are the cornerstones of an economic diversification strategy.

Therefore, it is important to design for Libya a strategic plan enabling macroeconomic stability and a high level of GDP growth.

Stable macroeconomic policies, resilient to external shocks particularly to the fluctuation of oil prices is a prerequisite for implementing an economic diversification strategy. Therefore, limited state budget deficit with appropriate levels of foreign debt, trade and current account deficit, the sound banking system, monetary and fiscal policies and moderate inflation rate removing distortions in prices will eliminate impediments to productivity and foster high rates of capital investment.

Concerning the speed of growth, economic Planners generally adopted one of the three following scenarios:

1. A normal rate of growth of 3-4 % a year generally retained by developed countries;

- Developing the capability of supporting institutions delivering upgrading services to companies: the business centres' network, technical centres, incubators, upgrade programs, market access funds.

10.0 Design of NES and Action Plan:

10.1 Libya National Export Strategy

The Consultant designed a Strategy and Action Plan for developing export and diversification of Libyan Economy covering the followings:

The Libyan National Export Strategy will draw on the Dubai Model to create a diversified economy freeing investment in financial, Education, Health, ICT, logistics and trade services, and capital-intensive industries such as petrochemicals, plastics and construction materials.

It will draw on Norway experience to create a private sector driven economy relying on a strong – institutions enforcing laws, and transparency attracting foreign investors and a high-performing education system and a very dynamic private business sector well placed to capitalize on the opportunities of the digital transformation to develop a knowledge-based economy.

It will draw on Czech experience to transform the legacy of a centralized economy into a market-driven economy applying the EU acquis and legal framework.

Based on the above mentioned recommendations the Consultant formulate an export development strategy articulated around the following axes:

Axe 1: Diversification of Libyan exports to include priority sectors presenting for Libya a comparative advantage

Axe 2: Develop a business environment conducive for export development

Axe 3: Set up a market access program for SMEs

Axe 4: Develop Policy support for private sector development and Institutional Strengthening for LE

Therefore, the NES strategy is articulated around the following strategic objectives:

STRATEGIC GOAL 1: Diversification of the Libyan Economy

Strategic objective1. 1. Create a diversified and export-driven economy developing Financial, Education, Health, ICT, Logistics and Trade services, Agriculture and capital-intensive industries, Petrochemicals, Plastics and Construction materials as identified in the priority sectors analysis.

9.2. For the post-conflict phase:

- Develop a legal and institutional framework conducive for private sector development and enabling an export-driven economy not relying on oil;
- Design and implement a market access program targeting identified priority sectors;
- Initiating partnership in technology transfer and quality enhancement between Business Associations in partner countries, technical & research centres and training institutions with their Libyan counterparts;
- Assisting LE in developing upgrading and regional development programs and a technical, marketing and financial coaching program enabling sustainable growth for MSMEs and transfer to LE staff of International best practices in managing technical assistance and business development institutions;
- Developing financial instruments in support to Libyan companies: loan guarantee programs, venture capital firms, investment-financing funds;
- Formulate a policy support program tackling major business environment issues facing MSME development: simplification of procedure, promotion of investment, allowing incentives enabling regional development, and positive discrimination for MSMEs, youth and women and worriers; Investment regulation and incentives, business creation regulations and procedures, audit and accounting legislation, and securities legislation;
- Developing Technical assistance activities focusing on partnership and technology transfer, productivity and quality enhancement, and developing the technology content of Libyan products to meet the EU and US market requirements and outreach the EU and neighbouring Arab markets and Gulf countries quality demanding segments;
- Enhancing the capability of consulting and audit companies, due diligence audit providers, financial information bureau capable of providing information on the financial commitment of companies, and up to date ratings for banks and financial services companies;
- Enhancing the quality infrastructure particularly with regard to the developing of sanitary and SPS control in Libyan customs cross borders including the setting up a food safety inspection centre particularly for developing export of fish to the EU;
- Providing institutional strengthening support for Business associations and BDS providers; and

9.0 Recommendations:

For bridging the gaps mentioned above, the Consultant recommends the setting up in the short term of a transitional economic rescue plan to overcome current economic issues and a strategy for economic diversification that would be implemented in the mid-term within the post-conflict phase.

9.1. The setting up of an economic rescue plan:

The current University-focusing policy for fighting unemployment and creating businesses for youth has shown its limit in solving youth unemployment issues and failed creating businesses for them.

That why it is important to develop public-private partnership projects, within a backward and forward linkage and spin-off program through the creation of incubators by leading private and public Big companies within the framework of their social responsibility.

It is urgent that all parts will convene on the setting up of a transitional rescue package enabling:

- Immediate measures to raise funds for rehabilitating utilities and basic services and restructuring ailing companies;
- Offering the needed financial resources, and the needed liquidity to finance the economy and create the condition for freeing the foreign exchange rate;
- Set up simplified procedure and financial facilities alleviating the current deterioration of the financial balance of Libyan leading companies and encouraging their leadership role in boosting investment;
- Developing PPP projects in road, transportation, electricity, water, waste management; and
- Involvement of the private sector in relaunching the building materials and the construction sector, the logistics and the ICT sectors as the main pillars for defining an economic stabilisation strategy preparing the forthcoming post-conflict stage; and
- Relaunching the fish and agri-food sectors as an engine for regional development alleviating poverty and social issues in less developed regions.

the entire service delivery chain, from the request for assistance to the approval of the financing of the project.

- LE needs continuous updating of a procedures manual approved by the donors and allows the conduct of technical assistance by Libyan employees according to the principles of project cycle management, service delivery arrangements, and follow-up and evaluation of the services provided.
- LE needs to strengthen its capacity in terms of drafting terms of reference, memorandums of understanding and evaluating advisory activities (feasibility studies, restructuring and rehabilitation schemes).
- The need to focus the national program for small and medium enterprises on therehabilitation and continuous training of the human capabilities necessary to achieve its objectives and strategy.
- The private sector does not have a majority in the board of directors.
- The need to increase the representation of the national program for small and medium projects, all regions of Libya.
- The necessity of the National Program for Small and Medium Enterprises in the interior contract in the field of consulting with business development service providers from the private sector.

- The Ministries in charge of investment in infrastructure, transportation, logistics and port and airport operations are not endowed with integrated platforms for public/private partnership, in support to infrastructure PPP priority projects enabling economic recovery;
- The need to free the economy and streamline the legal framework about company creation, investment development, industrial park and quality infrastructure enhancement, trade facilitation issues, harmonization of the foreign trade legal framework and competition law;
- The need to set up a competitiveness observatory enabling further orient existing companies and aspiring entrepreneurs towards investment providing [illegible]ighest returns regarding promoting the competitiveness of Libyan economy; and
- The need to develop sectorial strategic studies, and set up a technology watch observatory and a project data bank facilitating for aspiring entrepreneurs identifying investment opportunities and formulating business plans.

8.3.2 Diagnostic of the organization systems and procedure:

The diagnostic conducted within the mission in Tripoli and Misurata enabled the Consultant to identify the following gaps:

8.3.2.1 About institutional strengthening:

- The absence of a department responsible for providing export development services with the components of the LE
- LE needs to strengthen its capacity in customer relationship management (CRM) that allows dissemination of information about its programs to modernize the industry and corporate events, and track demand and provide services to small and medium enterprises.
- The current procedures are not linked to the Bank's financing within the framework of the fast-track procedure, which includes

"The private sector has a very limited role into the Libyan Economy and is dominated by a heavy heritage of a centralized Economy relying on cumbersome procedures and ex-ante controls. Economic reform planning had been initiated before the revolution. However, implementation remained very limited, and relevant institutional capacities were not developed.

Private sector development continues to be constrained by a variety of structural challenges, including restrictions on exports, access to land, regulatory and macroeconomic uncertainty, and low access to finance, which continues to be distorted by subsidized credit institutions.5 Starting a business is a challenging process in Libya. The current process takes about one month (30-35 days) and goes through 10 steps. The complication of the process may have contributed to increasing informal businesses in the country, and to decreasing private sector participation in the economy.6"

The revolution enabled to positively free the Economy and reduce to the minimum the customs duty (5% for finished products and zero % for raw materials).

However, the enlargement of the informal Economy impedes the development of local industries and hampers the existing ones. The Government reintroduced cumbersome procedures to fight smuggling and money laundering.

Dumping, unfair competition and lack of enforcement of trade, quality and safety regulations is a real obstacle for investment development and job creation. Some rules about trade facilitation, foreign access to Libyan market and investment, competition law, quality and safety inspection, investment and company creation are still inadequate and not inducing export and economic development.

The representation of the business community is still weak and needs an important capacity building support to tackle the legacy issues.

- As per US Small Business Administration SBA experience, LE is not endowed with an advocacy Department enabling the private sector to defend its interests vis-à-vis the public sector and develop an integrated platform for public/private dialogue including the representatives of the civil society;

[5] Libya-World Bank Group Partnership Framework for engagement (FY 13-14), April 2013, World Bank

[6] Project team of the World Bank interview with Mr. Abulghasem Mrabet, Manager, Libya Enterprise, August 2013

Regulation is always changing increasing the cost of imports and exports and impeding investment.

During 2014, the Consultant noted that institutions are applying simplified procedure and low customs taxes that encouraged the launching of some important projects in Libya. Whereas the current restrictive procedure on imports is entailing the shutdown of many companies and discouraging the investment. Among these restrictive procedures it is important to quote:

- Exporters are requested to get a certificate testifying that they are not employing money laundering; and
- Letters of credit are submitted to high restrictive rules.

As per Al Aqaba (in Libya) and Jabal Ali experience in Dubai, it is important to create in Misurata and Benghazi a regional development zone, where companies will pay on all transactions consumed in the region a 5 % tax, whereas goods are imported free of taxes for reexport. They will play the role of Hong Kong for China, offering a free market space enabling experiment the new private sector development policies while the transferring of the whole centralized economy into an open one will last years, during which new laws will be enacted and enforced as per China-Hong Kong experience.

8.3 Assessment of the private sector development policy and LE Institutional Framework:

8.3.1 Diagnostic of the private sector development Policy:

Libya was a centralized economy dominated by the public sector. Around 80% of employment is generated in the public sector where most public companies know an important decline in production and in competitiveness limiting their capacity to absorb additional employees. Also, the public sector is concentrated particularly in Tripoli entailing higher unemployment in the regions. Unemployment is estimated at 25% of the labour force and is particularly concentrated among the youth. Simultaneously, Libya became heavily reliant on migrant labour, while the development of national human resources is not adapted to the economic development needs.

Unemployment and lack of economic opportunities were at the core of the wave of discontent that triggered the Arab spring in general, and the Libyan uprising in particular.

A recent Investment Climate Assessment carried out by the World Bank identified some constraints to business growth, including the regulatory framework, access to finance, access to land, and infrastructure challenges:

About the fish sector:

- Export to Tunisia are submitted to restrictive regulations whereas local demand of large wild fish is very low entailing a high loss discouraging fishermen, leading to the shutdown of their fisheries;
- Exporters will pay 3 dinars' tax on each kg exported whereas Export price is 6 dinars the kg, repatriated through the Bank at the official exchange rate, not covering therefore incurred expenses;
- There is a restrictive procedure impeding the recruitment of Egyptians highly needed in this business. Mostly they are dismissed at the airport after paying a high amount for recruiting them; and
- The representative of the sector and surveyed companies requested from the Government facilitating the hiring of Egyptian workers and the export to Tunisia.

For inputs and particularly commodities for the agri-food and construction sector:

Restrictive letter of credit formalities are highly increasing the cost of imported inputs and particularly commodities as their prices are fluctuating and suppliers of such commodities are overcharging Libyan companies of a minimum of 30 % increase to cover the risk of rising prices.

Import and export companies are not allowed to import for manufacturing companies, increasing highly the transport and logistic cost of imported "small quantities" below the minimum requested shipment by the supplier.

Similarly, Export companies are not allowed to export for manufacturing companies.

Libyan Foreign Bank rejected issuing LC mentioning that the quantity of exported goods would be + and – 5 % by the generally admitted practices.

Unavailability of energy, and raw materials produced locally due to disturbed production, and plant closings.

Banks are not endowed with needed capabilities to manage Letter of credit: The export and import documents will take a long time to be sent to foreign importers (clients) and to be withdrawn by Libyan importers.

Payment of letter of credit take a long time, and Banks refuse confirmation of letter of credit.

Compared to similar industries in the region, the visited leading companies, in Libya showed more interest in setting up software and quality systems and state of the art technology and in hiring international technical expertise and applying best practices.

Despite that, the financial situation of these companies is deteriorating dramatically, and their production and exports are by far below expectations, all economic indicators show that this situation will easily recover as soon as there is a settlement to the current conflict.

This deterioration might be alleviated as soon as immediate measures to raise funds for rehabilitating utilities and basic services and restructuring companies would be taken.

Particularly, all parties should adopt an immediate transitional rescue package for the identified priority sectors. While all parties should continue negotiating an economic recovery plan as the core stone for building peace and reconciliation. Whereas, economic deterioration will rise the conflictual situation.

Weaknesses:

Concerning the foreign exchange law

While the pegged official exchange rate was kept stable, the Libyan Dinar lost around 85 per cent of its value in the parallel market.

With regard to the implementation of PAFTA (Free Trade Agreement with Arab Countries):

Agreements with Arab countries such as Algeria are not implemented.

With regard to spare parts:

- Imports of spare parts are submitted to cumbersome procedure, costly and time-consuming and leading to highly expensive production downtimes;
- Impossibility to reexport imported non-compliant spare parts, tools and machines for standard exchange or maintenance;
- Difficulty to export samples; and
- Difficulty for recruiting International experts and foreign technicians for maintenance and re-functioning of the manufacturing equipment.

particularly for re-establishing confidence in the future of Libya and boosting solidarity between community members for rebuilding Libya.

The deterioration of the political situation conducted the Government maintaining (and even increasing) spending on salaries and subsidies at the expenses of public works and infrastructure expenditure and investment for economic recovery. Such situation worsened the financial balance of public and private companies and increased the unemployment and poverty and social tension as well. It is for the utmost importance to break this vicious circle of unemployment versus social tension worsening through designing a balanced budget covering both social and humanitarian expenses and investment in economic recovery as well.

The above table shows a high expected growth of GDP per capita during 2018 showing the possible important distribution of revenues that would have a positive impact on political and social stabilisation of Libya.

Also, it will show that the macroeconomic stability will easily recover as soon as there is a settlement to the current conflict.

Thus, sustaining this dynamic to reach economic potential depends on the continuing dialogue for solving the political issues peacefully. Notably, all parties should continue in negotiating an economic recovery plan as the core stone for building peace and reconciliation whereas economic deterioration will rise the conflictual situation.

With regard to economic recovery, immediate measures to raise funds for rehabilitating utilities and basic services and restructuring companies should be taken.

Investment in road, transportation, electricity, water, waste management, restructuring of ailing companies, the involvement of the private sector in relaunching the building materials and the construction sector should be the main pillar for defining an economic stabilisation strategy preparing the fourth coming post-conflict stage.

8.2 Assessment of the Business Environment:

Strengthens:

Most of the companies interviewed are endowed or willing to be equipped with software and quality systems and state of the art technology and to hire international technical expertise and to apply best practices. They are aware of the need to establish strong partnerships with developed countries enabling technology transfer and build on international best practices.

- Forwarding and Port Operations

Also, the Consultant conducted a meeting with the CEO and chairman of Misurata Free Zone and with the Free Zone Marketing and Cooperation Manager.

About the Construction sector:

The consultant interviewed the CEO and chairman of a leading construction company in Libya.

- **For the IT, Engineering, maintenance and machinery construction's sector:**

The Consultant interviewed representatives of IT, Engineering, maintenance and machinery construction's sector.

- **Concerning the Business Association and BDS:**

He conducted interviews with representatives of Business Development Services providers, Libyan Chamber of Commerce, Industry and Agriculture, and LBC representative to assess their technical assistance needs and formulate an upgrading plan. The list of persons met is attached in Annex.

These meetings enabled the Consultant to formulate the following conclusions:

- **With regard to private sector development:**

Most of the companies interviewed have shown a business mindset, believe in private sector development and are supportive of the liberalisation of the economy and its diversification as well. They are aware of the need to establish strong partnerships with developed countries enabling technology transfer and build on international best practices to rebuild Libya and perform a smooth transition from a centralised economy towards a private sector driven economy.

However, the business community is suspicious about any role that the government may play in economic development. Such an attitude may impede the needed public-private dialogue to conduct smoothly this transitional period, rebuild Libya and establish an efficient legal framework, a business environment conducive for a market-driven economy and private sector development.

The current impediments to business development have exacerbated this negative attitude towards the role of the government institutions.

Thus, it is crucial to develop a public-private dialogue. The creation of a focus group in each identified priority sectors will be an important asset

- A representative of the fishing port authority in charge of providing licensing for fishermen and fisheries as well as security issues against smuggling with Italians, Egyptians and Tunisians;
- The Captain of the fishermen association;
- Fishermen;
- Owners of fisheries; and
- Exporters of fish to Tunisia.

➤ **About the Agri-food sector:**

The Consultant conducted a focus group meeting representing the leading management of the following sub-sectors:

- Ice Cream Production;
- Export of Ice cream;
- Fruit Juice;
- Yoghurt and Dessert Cream
- Milk and by-products: Milk, Industrial cheese and fresh cream.

➤ **For the Construction sector and construction materials' sector:**

- The consultant interviewed the CEO and chairman of a leading construction materials companies covering the following sub-sectors:
- Import and Export of Construction Materials
- Steel Manufacturing for Construction
- The consultant interviewed the export director of Libyan Iron & Steel Company
- The Consultant conducted a focus group meeting representing the leading management of the following sub-sectors:
  - Production of paintings and painting by-products;
  - Raw materials for painting; and
  - Engineering sub-sector: Formulation of chemical products.

➤ **For the Logistic Sector:**

The Consultant interviewed representatives of the following sub-sectors:

- Customs clearance services;
- Maritime Transport; and

- More than two companies are willing to get CE Mark certification, and the LNCSM is willing to cooperate with our project assisting five companies in CE mark certification;
- Most companies are willing to get coaching and on the job technical training by International Experts with practical experience in an EU environment
- Most companies and stakeholders are willing to visit similar companies and conclude a cooperation agreement with EU technical centres to benefit from technology transfer;
- Most stakeholders are willing to benefit from international expertise in the setting up of production processes and new technologies of ERP and CRM systems; and
- Most companies would like to benefit from technical audit services, market research as well as a partnership with EU partners".

The conducted survey:

The Consultant conducted a field survey in two locations Tripoli and Misurata to assess technical assistance needs:

- **In Tripoli:**
  We meet with the Directors of LE.

- **In Misurata:**

The Consultant conducted from the 22nd till the 27th of October a mission for assessing Technical Assistance needs of the Libyan Chamber of Commerce, Industry and Agriculture, Libyan Businessmen Council (LBC), MSMEs and supporting institutions.

He conducted focus groups (brainstorming meetings) with steel manufacturers and producers of milk and fish products. He visited manufacturers of steel products, paintings, chemicals for paintings and manufacturers of dairy products.

Accordingly, he performed the followings:

➢ **For the Fishing sector:**

The Consultant conducted **a focus group meeting including:**

- The existing and emerging Libyan enterprises had limited exposure and experience in modern management methods and standards during the decades of the old regime. As a result, the level of technical and managerial capability in the business community is low and constitutes an obstacle to new technology adoption, worker productivity improvement and product development. This is further exacerbated by the lack of adequate labour force skills. The skills of the labour force are relatively low and need to be upgraded. Even educated Libyans may not always have the right skills to be readily hired by the private sector.
- The banking sector is composed mostly by public banks covering more than 90 % of banking assets and presenting an excess of liquidity and little participation in the financing of the economic activities.

A World Bank team conducted an identification mission in August 2013 to prioritize potential engagements in cooperation with key finance and private sector representatives in Libya. The main findings are:

- "The recent agreement to implement a strict Islamic Banking regime starting January 2015 has further cast a twin fold uncertainty on the financial sector, as banks are unwilling to make loans past December 2014, in addition to lacking the vision to transform its operations from conventional to Islamic banking that was augmented by uncertainty on the regulatory side.
- Liquidity remains high in the banking system;
- Banking supervision is weak;
- Collateral regimes are difficult, if not impossible, to enforce; and
- Credit information systems are extremely nascent; the Specialized Banks (Development Banks) considerably distort the sector, and banking sector skills are very weak at all levels of the financial sector".

The conducted survey among 40 Libyan enterprises and the visit of some of them by the Team Leader of the SLIEDSE project from the 24th till the 27th of May 2014 and from the 14th until the 19th of June 2014, bring out the followings:

- "Five companies are willing to set up quality assurance systems and to be certified by food safety ISO 22000 standard;

With regard distributors of wholesale markets of fresh fish, fruit and vegetables:

Libyan exporters should comply with regard food security standard ISO 22000, and Libyan quality infrastructure should meet SPS standards for fruit and vegetables and with veterinary and health standards for fish. Such requirements should be met by the national quality infrastructure, Laboratory, cold chain, veterinary, and SPS inspection, over the whole value chain since the farm, then the factory, then the supply chain from its expedition from the warehouse of the exporter and till the delivery to the warehouse of the importer.

Meeting high-quality standard and state of the art technology is a prerequisite for such certification.

Linkages between industries and related services providers will be tracked when analyzing the performance of the supply chain (logistics and transportation), the administrative services, involving business environment such as customs procedures, and quality standards and control.

Overview of the previous studies:

The survey conducted by Upper Quartile when designing the LPDSI's inception report highlighted the followings:

- More than half of MSMEs (56%) employ foreign nationals, 33% of whom employ mostly foreigners, while half of the MSMEs employ temporary workers;
- 69% of MSMEs recruit staff through informal networks; the biggest challenges to recruiting staff are finding qualified workers (42% of MSMEs) and high salary expectations (30% of MSMEs);
- Hard skills such as English language, basic and advanced IT, and job-specific skills see high demand from MSMEs;
- While just 4% of the MSMEs surveyed borrowed LE to start their business, 41% plan to do so in the future to help grow their business; of these 41%, 60% plan to take out a loan from a government institution or state bank;

The survey conducted by the World Bank team highlighted the followings:

- The largest reported obstacles to business growth are crime and insecurity, poor internet access, limited access to justice, and a lack of education and skills; and

HS Code	Product Name	Main Exporters	Main Importers
85	Electrical machinery and equipment	China, USA, Korea, Germany, Singapore, Japan, Vietnam	China, USA, Germany, Benelux, UK, France, Italy, UAE
03	Fish and crustaceans, molluscs	China, Norway, India, USA, Chile, Vietnam, Canada	Turkey, Germany, Italy, UAE, Egypt, France, Benelux, UK
25	earth and stone, plastering materials, l	China, USA, Turkey, Germany, India, UAE, Benelux, Spain	Turkey, Germany, Indonesia, Italy, Spain, Morocco, Egypt, France, UAE
55	Man-made staple fibres	China, USA, India, Indonesia, Korea, Turkey, Thailand, Japan	Turkey, Germany, Italy, Spain, Morocco, Egypt

- **The organization of distribution, supply chain and level of integration of the market players:**

Both industrial and commercial firms have been promoting globalization by establishing two types of value chains (Gereffi, 1994 & 1999), the "producer-driven" and the "buyer-driven" value chains.

Unlike "producer-driven" chains, where profits come from scale, volume and technological advances, "buyer-driven" chains generate profits from high-value research, design, marketing and financial services. In analyzing the inclusion in the Global Value Chain/Regional Value Chain, we will focus, globally/regionally, both on the backward connections that track linkages with suppliers of raw materials, components, and intermediary products and forward linkages with distributors and retailers.

Construction Materials, products based on plastic, metalwork, ceramic, and cement are mostly capital-intensive industries, led by multinationals coordinating production networks through backward linkages.

Backward linkages are performed B-to-B according to the procedure of certification. Meeting high-quality standard and state of the art technology is a perquisite for such certification.

Fish, fruit, vegetables based food preparation are led by distributors of whole sales market of fresh fish, fruit and vegetable retailers for processed products under retailer's private trade mark and by international trade mark led by multinationals with which Libyan SMEs will establish forward linkages. Forward linkages are performed B-to-B according to the procedure of certification. Whereas MSMEs may establish with these multinationals backward linkages within cultivation contracts.

Table 15: The main exporters and importers with regard each of the identified priority sectors

HS Code	Product Name	Main Exporters	Main Importers
39	Plastics	China, Germany, USA, Korea, Benelux, Japan, Italy, France, KSA	China, USA, Germany, France, Italy, Benelux, UK, Turkey, KSA & UAE
20	Preparations of vegetables, fruit	China, Benelux, USA, Italy, Spain, Germany, France, Turkey	USA, Germany, France, UK, Benelux, Spain, Italy, KSA
21	Sophisticated edible preparations	USA, Germany, Benelux, China, France, UK, Italy, Spain	USA, UK, Germany, Benelux, France, China, KSA, Spain, Italy
48	Paper and paperboard	Germany, China, USA, Sweden, Finland, Italy, France, Benelux, Spain, UK	USA, Germany, France, UK, Italy, Benelux, Spain, Turkey, KSA
68	Articles of stone, plaster, cement,	China, Germany, USA, Italy, Spain, Benelux, Turkey, UK	USA, Germany, France, UK, China, Benelux, Italy, UAE, Turkey, KSA
70	Glass and glassware	China, Germany, USA, France, Italy, Benelux, Spain, UK, Turkey	China, Germany, USA, Italy, Spain, Benelux, Turkey, France, UK, UAE
72	Iron and steel	China, Japan, Germany, Korea, Russia, Benelux, USA, France, Italy, Turkey, UK	Germany, USA, China, Italy, Turkey, Benelux, France, Spain, UAE, Egypt
73	Articles of iron or steel	China, Germany, USA, Italy, Korea, Japan, Benelux, Spain, France, Turkey	USA, Germany, France, China, UK, Benelux, Italy, KSA, UAE, Turkey,
74	Copper and articles thereof	Chile, Germany, Japan, USA, China, Zambia, Russia, Korea	China, Germany, USA, Italy, Benelux, France, Turkey, UK, KSA, UAE, Spain
76	Aluminium and articles thereof	China, Germany, USA, Benelux, UAE, Italy, France, Spain, UK, Turkey	USA, Germany, Benelux, France, Italy, UK, Spain, Turkey, KSA
78	Lead and articles thereof	Australia, Korea, Canada, UK, Germany, India, Belgium, Russia	USA, India, UK, Germany, Vietnam, Czech, Spain, Turkey
79	Zinc and articles thereof	Korea, Benelux, Canada, Australia, Spain, India, Kazakhstan	China, USA, Germany, Benelux, Turkey, Italy, France, KSA
84	Mechanical Machinery,	China, Germany, USA, Japan, Italy, Benelux, UK, France	USA, China, Germany, France, UK, Benelux, Italy, Spain, UAE

For Education of training

Quality higher education and training is crucial for Libya, helping the shift of its workforce from the public sector to the non-oil economy. The objective is to nurture pools of well-educated workers who can perform complex tasks and adapt rapidly to their changing environment and the evolving needs of the production system.

Also, it is critical to developing vocational and continuous on-the-job training—for ensuring a constant upgrading of workers' skills meeting export market requirements. That will improve the efficiency and flexibility of the labour market that are critical to ensuring that workers are allocated to their most effective use in the economy.

They will allow linking career development to certified training promoting meritocracy at the workplace and equity in distributing higher salaries attracting talents for the private sector.

Concerning Health

Developing health services is critical for developing sustainable, inclusive development curbing social issues. It will help to develop healthy workforce more productive and cost-effective.

Financial market development:

The development of financial services by developing an offshore financial market, supporting economic development zones is a prerequisite for facilitating the recovery of the economy while reforming the current banking system.

The objective is establishing an efficient financial sector, best allocating the national resources with the highest expected rates of return rather than to the politically connected.

8.0 Gap Analysis

8.1 The requirements to export in the identified priority sub-sectors

The above International and Arab Market Analysis identified the followings main players in importing and exporting markets:

- **Major players in the International and Arab markets:**
  The main exporters (potential competitors) and importers (potential clients) with regard each of the identified priority sectors are detailed in the above Table:

With regard to transport and logistics

The geographical position of Libya, near Egyptian, Tunisian and Italian ports and its proximity to African countries may develop transit trade between Neighboring Arab countries and with EU countries particularly Italy.

The possibilities offered by Misrata port facilities, endowed with a platform for RoRo and docks with 14-meter depth enabling the reception of big cargo and container ships, and large free zone and the logistic platform may be used as an important tool for facilitating trade and enabling economic recovery.

The port of Benghazi, endowed with a Ro-Ro platform and docks with 8.35 depth for the reception of container feeders from the Hub Port of Port Said and from Alexandria Port, industrial zone that could be extended to a large logistic platform and a regional development zone boosting exports to Asian and Gulf countries, Egypt, Libya and other Middle East countries.

We could draw on the Dubai in UAE, Hong Kong in China, Aqaba in Libya models to create an Economic development zone in Misurata and Benghazi.

Dubai has followed an economic development model which is strongly pro-business, emphasizes market liberalism and economic openness, embraces globalization, while at the same time refraining from challenging the traditional neo-patrimonial leadership structure in the country. Dubai is now seen as a model for the other Emirates and for the Gulf countries in making significant investments to establish economic activities with the aim of attracting foreign firms and individual investors: financial institutions, office facilities. Jebal Ali free zone and harbour where UAE experienced the freeing of the economy while maintaining a more restrictive environment elsewhere. It was also, the Chinese

Development model experiencing first in Hong Kong, a private sector development model.

With regard to Information Technology and Communication.

Information and Communication Technologies is a priority sector for the Libyan economy as usage rates demonstrate that there are unexploited opportunities both in terms of new user acquisition and innovative services and functionalities to existing users.

The development of this sector is crucial for developing the productivity of the whole economy

7.0 Priority Sectors about Services:

The Libyan exports of services are detailed in the below Table:

Table 14: Breakdown of exported services in 2013

0.2 bn USD of services exported in 2013	
Transportation	**73.04%**
Insurance services	**19.96%**
Communications services +	**7.00%**
8.5 bn USD of services imported in 2013	
Transportation +	**38.58%**
Travel +	**28.63%**
Insurance services	**19.39%**
Government services	**12.80%**
Communications services +	**0.60%**

Source: United Nations Statistics Division, 2018. Because of rounding, the sum of the percentages may be smaller/greater than 100%.

Building on UAE experience, Libya could develop export of services in IT and telecommunication and logistics and should develop the financing services to support the diversification process

Building on Czech and Norway experience Libya should develop education and health to sustain business development.

The freeing of investment in financial, Education, Health, ICT, logistics and trade services, well developed in the UAE will expand these services overall the country and abroad and will facilitate the creation of an environment conducive for business sophistication.

6.13 Analysis of the International Market and Arab Demand of Man-made staple fibres:

The table 55 in Annex shows that the Vietnam, China, Turkey, the US, Germany, Italy and France are among the top first world importers of Man-made staple fibres. The European Union account for more than 22.9% of total imports. Morocco, Egypt and UAE are the main importers in the Arab region and accounts for 5.3% of total imports in this sector.

The Table 56 in Annex shows that most Arab imports of Man-made staple fibres, with US Billions 3.2 are very important, and represented 8.5 % of the world imports in 2017.

The table 57 in Annex shows that France, Italy, Germany and Turkey are important importers and exporters of Man-made staple fibres and are presenting respectively a limited trade surplus that may develop a partnership with Libya due to its proximity to Arab and EU expanding markets and the availability of raw material and energy in developing Man-made staple fibres.

crustaceans, molluscs and other aquatic invertebrates. Also, Libya presents a high potential of exporting fresh fish to EU proximity market provided that it will comply with quality requirements of this market.

6.11 Analysis of the International Market and Arab Demand of Man-made filaments:

The table 49 in Annex shows that Vietnam, China, Turkey, US, Germany, Italy, UAE, Egypt and France are among the top first world importers of Man-made filaments; strip and the like of man-made textile materials. The European Union account for more than 25.9% of total imports. UAE and Egypt are the main importers in the Arab region and accounts for 2.6% of total imports in this sector.

The Table 50 in Annex shows that Arab imports of Man-made filaments; strip and the like of man-made textile materials, with US Billions 3.8 are very important, and represented 8.7 % of the world imports in 2017.

The table 51 in Annex shows that Italy, Turkey, Germany and UAE are important importers and exporters of Man-made filaments are presenting respectively a limited trade surplus that may develop partnership with Libya due to its proximity to Arab and EU expanding markets and the availability of raw material and energy in developing Man-made filaments; strip and the like of man-made textile materials. UAE is developing its capacity to export in this sector.

6.12 Analysis of the International Market and Arab Demand of Salt; sulphur; earth and stone:

The table 52 in Annex, shows that China, US, India, Germany, Italy and France are among the top first world importers of Salt; Sulphur; earth and stone; plastering materials, lime and cement. The European Union account for more than 27.9% of total imports. Morocco is the main importer in the Arab region and accounts for 1.2% of total imports in this sector.

The Table 33 in Annex shows that Arab imports of Salt; sulphur; earth and stone; plastering materials, lime and cement, with US Billions 2.7 are very important, and represented 5.6 % of the world imports in 2017.

The table 48 shows that France, Italy, Germany and Turkey are important importers and exporters of Salt; Sulphur; earths and stone; plastering materials, lime and cement and are presenting respectively a limited trade surplus that may develop partnership with Libya due to its proximity to Arab and EU expanding markets and the availability of raw material and energy in developing Salt; Sulphur; earths and stone; plastering materials, lime and cement. UAE is developing its capacity to export in this sector.

The above Table 26 shows that Arab imports of Articles of iron or steel, with US Billions 21.4 are very important, and represented 7.4 % of the world imports in 2017.

The table 27 in Annex, shows that France, Germany, Italy are important importers and exporters of Articles of iron or steel that may develop a partnership with Libya due to its proximity to Arab expanding markets and the availability of needed inputs and energy. UAE is developing its capacity to export in this sector curbing its large trade deficit.

6.9 Analysis of the International Market and Arab Demand of Aluminium and articles thereof:

The above table 25 shows that China, Germany, US, Italy and France are among the top first world importers of Aluminum and articles thereof. The European Union account for more than 42.5% of total imports. KSA is the main importers in the Arab region and accounts for 0.8% of total imports in this sector.

The Table 32 in Annex, shows that Arab imports of Aluminium and articles thereof, with US Billions 5.6 are important, and represented 3.2 % of the world imports in 2017.

The above table 27 shows that Germany, France and Italy are important importers and exporters of Aluminum and articles thereof that may develop partnership with Libya due to its proximity to Arab expanding markets, particularly in the construction sector, and the availability of capabilities in metal work and energy in developing Aluminum and articles thereof. UAE, Bahrain and KSA are developing their capacity to export in this sector.

6.10 Analysis of the International Market and Arab Demand of Fish and:

The above table 46 shows that the US, China, Spain France, Italy and Germany are among the top first world importers of Fish and crustaceans, molluscs and other aquatic invertebrates. The European Union account for more than 37.1% of total imports. UAE and Egypt are the main importers in the Arab region and accounts for 0.9% of total imports in this sector.

The Table 47 in Annex shows that Arab imports of Fish and crustaceans, molluscs and other aquatic invertebrates, with US Billions 2.2 are low, and represented 1.8 % of the world imports in 2017.

The above table 48 shows that Spain, Germany and France are important importers and exporters of Fish and crustaceans, molluscs and other aquatic invertebrates and are presenting respectively a limited trade surplus that may develop a partnership with Libya due to its proximity in developing Fish and

of stone, plaster, cement, asbestos, mica or similar materials. KSA is developing its capacity to export in this sector despite a large trade deficit.

6.6 Analysis of the International Market and Arab Demand of Glass and glassware:

The table 19 in Annex shows that China, Germany, the US and Italy are among the top first world importers of Glass and glassware. The European Union account for more than 38.1% of total imports. Egypt and KSA are the main importers in the Arab region and accounts for 1% of total imports in this sector.

The Table 20 in Annex shows that most Arab imports of Glass and glassware, with US Billions 2.7 are very important, and represented 3.6 % of the world imports in 2017.

The Table 21 in Annex shows that France, Germany, Italy are important importers and exporters of Glass and glassware and may develop a part Glass and glassware thanks to the availability of energy and quality sand. UAE is developing its capacity to export in this sector curbing its large trade deficit.

6.7 Analysis of the International Market and Arab Demand of Iron and steel:

The above table 16 shows that Germany, China, the US and Italy are among the top first world importers of Iron and steel. The European Union account for more than 38.3% of total imports. Egypt and UAE are the main importers in the Arab region and accounts for 1.7% of total imports in this sector.

The above Table 23 shows that Arab imports of Iron and steel, with US Billions 18.6 are very important, and represented 4.8 % of the world imports in 2017.

The table 24 shows that France, Germany, Italy are important importers and exporters of Iron and steel that may develop a partnership with Libya due to its proximity to Arab expanding markets and the availability of energy. UAE is developing its capacity to export in this sector curbing its large trade deficit.

6.8 Analysis of the International Market and Arab Demand (imports) of Articles of iron or steel:

The table 25 in Annex shows that US, Germany, China, France and Italy are among the top first world importers of Articles of iron or steel. The European Union account for more than 36% of total imports. KSA, UAE and Algeria are the main importers in the Arab region and accounts for 3.7% of total imports in this sector.

also a big exporter with a market share of 3 % of world exports. Emirates despite its smallness is covering 1% of world export with a surplus as high as of China. However, the Chinese export surplus is representing only 10 % of the Arab demand, below that of Saudi Arabia and equivalent to that of Emirates. Then, it could not compete with Emirates and Saudi Arabia in heavy plastic products for construction projects needing short delivery time. Thus, based on Saudi and Emirates experience, there is a room for developing heavy plastic products for construction projects in Libya. Libya has been big producers of plastic, highly endowed with oil, highly demanding of plastic-based construction material products and at proximity of highly demanding Arab markets such as GCC, Algeria, Egypt, Tunisia. Such materials are also highly needed for rebuilding Libya and other Arab countries in the post-conflict situation such as Iraq and Syria.

6.4 Analysis of the International Market and Arab Demand of Paper and paperboard; and articles of paper pulp

The table 13, 14 and 15 in Annex shows that France, Germany and Italy are important importers and exporters of Paper and paperboard; articles of paper pulp, paper or paperboard and are presenting a trade balance deficit respectively, and a limited trade surplus that may develop a partnership with Libya in developing Paper and paperboard; articles of paper pulp, of paper or paperboard. KSA is developing its capacity to export in this sector despite a large trade deficit. Thanks to proximity to Tunisia, high producer of paper pulp and to expanding neighbouring markets, EU countries may be interested in developing high capital intensive paper products in Libya.

6.5 Analysis of the International Market and Arab Demand of Articles of stone, plaster, cement, asbestos, mica or similar materials:

The Table 16 in Annex shows that US, Germany, France, UK and Italy are among the top first world importers of Articles of stone, plaster, cement, asbestos, mica or similar materials. The European Union account for more than 35.6% of total imports. KSA has a huge deficit and accounts for 1% of total imports in this sector.

The Table 17 shows that Arab imports of stone, plaster, cement, asbestos, mica or similar materials, with US Billions 3 are significant, and represented 6.22 % of the world imports in 2017.

The table 18 in Annex shows that France, Germany, Italy are important importers and exporters of Articles of stone, plaster, cement, asbestos, mica or similar materials that may develop partnership with Libya in developing Articles

aimed at the domestic use. Taking into account the high investment in neighbouring countries, the regional demand for construction products and services soared. Therefore further development of this industry is needed.

2- Plastic

Petrochemicals and Plastic industries presented a competitive advantage in Libya. It was featured by the availability of hydrocarbon raw materials at a low price, its high-quality products, high skills of workers and by a large number of family members working in this industry.

Developing the plastic sector is an interesting strategic option because it capitalizes on the well-developed petrochemical industry. However, the current exports are very low (466 thousand USD in 2017 due to the deterioration of the production process in the main plastic manufacturing company in Libya.

3- Metal products, spare parts and maintenance

The metal sector is widely diversified. Some companies are equipped with high technology, and the sector has experienced the export practices and still does

4- Fishing and agri-food

The Agri-business sector and fishing are growing rapidly both vertically and horizontally and may drive regional development. The sector covers a wide variety of products: dates in Sabha and other regions; fruit and vegetables; livestock and related dairy and meat industries, fishing, canned fish and seafood products.

The industry lacks internal coordination among members and external one with different legislative institutions. Therefore, we will analyse for each of the above selected range of products, the International and Arab Markets.

6.3 Analysis of the International Market and Arab Demand of the plastic sector:

The Table 4 in Annex shows that China, Turkey and Italy are important importers and exporters of plastic products and are presenting respectively a trade balance deficit, and a limited trade surplus that may develop a partnership with Libya in developing plastic-based construction materials.

The Table 5 in Annex shows that Arab imports of plastic products, with US Billions 22 are very important, and represented 4 % of the world imports in 2017.

TheTable 6 in Annex shows that China is the first world exporter of plastic products followed by developed countries (Germany, USA, Korea. Saudi Arabia is

- Products needing proximity and fast delivery such as inputs for Agri-manufacturing companies or construction projects

Accordingly, we determined the export of raw materials and energy-intensive products as followings:

Table 13: current Libyan exports

Code	Designation	Export value in2017
39	Plastics and articles thereof	466
'72	Iron and steel	152229
'74	Copper and articles thereof	87838
'76	Aluminium and articles thereof	68570
'71	Natural or cultured pearls, precious or semi-precious stones, precious metals, metals clad	48888
'29	Organic chemicals	43865
'03	Fish and crustaceans, molluscs and other aquatic invertebrates	39901
'31	Fertilisers	34523
'28	Inorganic chemicals; organic or inorganic compounds of precious metals, of rare-earth metals,	32806
'25	Salt; sulphur; earth and stone; plastering materials, lime and cement	14178
'85	Electrical machinery and equipment and parts thereof; sound recorders and reproducers, television ...	7674
'41	Raw hides and skins (other than furskins) and leather	7168
39	Plastics and articles thereof	466

- **Source**: ITC Trade Map as reported by partner countries **Unit**: thousands of USD

Accordingly, we have identified the following strategic priority sectors:

1- Construction (material and services)

Construction is a cluster with strong growth potential and readiness for collective action and performance on key factors related to the availability of raw materials, high energy consuming, high cost of transportation and import from low-cost destinations, high demand for rebuilding Libya. Construction services are one of the most developed sectors (other than energy) as it accounts for around 8% of GDP and 15%4 of GDP out of energy. Construction materials represent an important share of the manufacturing industry (24%). The production is mainly

[4] Statistics of 2009

Product Code	RCA	Product Designation
030261	3.97388616	Fresh or chilled sardines
030194	125.69909	Live Atlantic and Pacific bluefin tuna

Source: MTC Econometric Analysis, ITC Trade Map, 2008, 2012, 2016

The above Table shows that products presenting the highest comparative advantage are fish and those energy consuming, particularly, construction materials based on steel, aluminium, plastic, steel, ceramic, glass

The empirical findings suggest that Libya has a strong comparative advantage in raw material-intensive industries, and has comparative disadvantages in labour-intensive goods, in the difficultly imitable research-oriented goods and easily imitable research-oriented goods.

It is to note that it is difficult for Libya to develop mass consumer products and compete with low-cost countries in this segment as the cost of Labour is relatively high in Libya and the Libyan market protection is very low.

Whereas, Libya economic recovery will certainly create opportunities for developing capital intensive products thanks to the high expected revenues from oil export recovery.

Libya would have equally the potential for attracting or developing highly qualified talent staff as per the United Arab Emirates and Qatar Experiences.

Thus, besides identified products, and as Libya is an oil-based economy, a strategy for economic diversification should integrate all industries presenting a comparative advantage in raw material intensive goods, energy consuming goods and in capital-intensive products.

Libyan comparative advantages are:

- High-energy consuming products such as petrochemicals, construction materials such as plastic, cement, glass and ceramic products, bricks, aluminium and steel products;
- Natural Raw materials based manufacturing products such as fishing and agri-food products, marble and stone, metal clay, and silicon-based products;
- Products with a high transport cost and difficult to export to far countries might cope with the competitiveness of low-cost countries such as China particularly in the local and regional markets: Ceramic and steel and construction materials products; and

We calculated the revealed comparative advantage of Libya in 2016 and in 2012 and 2008 to take into account the impact of the current conflict in Libya. The detailed calculation is in Annex.

The range of products presenting a high competitiveness potential, with a revealed comparative advantage above the number one, is presented in the above table:

Table 12: RCA Equation results for 2008, 2012, 2016:

Product Code	RCA	Product Designation
890800	1.62670456	Vessels and other floating structures
730120	44.1385588	Angles, shapes and sections, of iron or steel
722910	39.8587718	The wire of high-speed steel
721410	1.63814903	Bars and rods, of iron or non-alloy steel
720810	70.7264942	Flat-rolled products of iron or non-alloy steel
720719	1.08417914	Semi-finished products of iron or non-alloy steel
720390	207.635279	Spongy ferrous products
720310	1.3091073	Ferrous products obtained by direct reduction of iron ore
710812	2.85239489	Gold
510119	2.13105578	Greasy wool
410221	1.7268793	Raw skins
310230	4.5689051	Ammonium nitrate
310210	4.5182949	Urea
290511	10.4010128	Methanol "methyl alcohol."
290122	8.56094144	Propene "propylene"
290121	7.28540365	Ethylene
281410	1.03976451	Anhydrous ammonia
280200	17.6901376	Sulphur, sublimed or precipitated,
271121	4.15759875	Natural gas in the gaseous state
271119	2.61594019	Gaseous hydrocarbons, liquefied
271113	1.59837799	Butanes, liquefied
271112	1.84496979	Propane, liquefied
271111	2.58201988	Natural gas, liquefied
271019	2.83654047	Medium oils and preparations
271012	1.05419298	Light oils and preparations
270900	7.1799139	Petroleum oils and oils obtained
090910	2.5591408	Seeds of anise or badian
030345	1.02697271	Frozen Atlantic and Pacific bluefin tuna

- Exports of fruits represent a high rate of growth (64 % per year) and may, also, be highly increased if quality compliance issues with EU market requirements are addressed;
- Exports of petrochemicals and natural resources are also important; and
- Libyan exports of metal raw materials and metalwork-based products are important and totalize 216 millions of USD

6.2 Methodology for identifying the priority sectors

The RCA is based on the Ricardian comparative advantage concept. It is used in international economics for calculating the relative advantage or disadvantage of a certain country in a certain class of goods or services as evidenced by trade flows.

According to the Heckscher-Ohlin theory, a country's comparative advantage is determined by its relative factor scarcity (i.e. its factor endowment ratios, relative to the rest of the world or a set of countries).

A comprehensive/advanced measure of RCA was later on presented by Balassa (1965), This is a widely accepted and afterwards modified measure of RCA in the literature. It is expressed as follow:

$$RCA_k^i = \frac{X_k^i / X^i}{X_k / X}$$

Where X represents exports, i is a country, j is a commodity (or industry), k is a set of commodities (or industries). RCA measures a country's exports of a commodity (or industry) relative to its total exports and the corresponding exports of a set of countries. Comparative advantage is "revealed", if RCA >1. If RCA is less than unity, the country is said to have a comparative disadvantage in the commodity/industry.

An alternative RCA index (RCA3 of Equation 3) is computed to refer to the "own" country trade performance only. This type of measurement of a country's RCA recognizes the possibility of simultaneous exports and imports within a particular commodity / industry.

$$RCA3 = (Xij - Mij) / (Xij + Mij)$$

Code	Product label	Value exported in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world exports (%)
'31	Fertilisers	34523	-25	0.1
'28	Inorganic chemicals; organic or inorganic compounds of precious metals, of rare-earth metals	32806	-16	0
'25	Salt, Sulphur, earths and stone; plastering materials, lime and cement	14178	-7	0
'85	Electrical machinery and equipment and parts thereof	7674	-6	0
'41	Raw hides and skins (other than furskins) and leather	7168	-14	0
'84	Machinery, mechanical appliances, nuclear reactors, boilers; parts thereof	6355	-19	0
'78	Lead and articles thereof	4890	-24	0.1
'10	Cereals	3844	367	0
'99	Commodities not elsewhere specified	2783	-24	0
'51	Wool, fine or coarse animal hair; horsehair yarn and woven fabric	2647	-15	0
'87	Vehicles other than railway, and parts	2081	15	0
'11	Products of the milling industry	1632		0
'08	Edible fruit and nuts	1325	-1	0
'73	Articles of iron	1268	-2	0
'79	Zinc and articles thereof	1087	41	0

Source: ITC Trade Map **Unit**: thousands of USD

The above table shows the following:

- Libyan exports are dominated by oil exports and fertilisers that represent respectively 0.9 % and 0.1 % of world exports in these products;
- Except for fertilisers' exports, Libyan non-oil products' exports are not significant;
- Exports of fish, crustaceans, molluscs are important and represent a high rate of growth (36 % per year) and may be highly increased if quality compliance issues with EU market requirements are addressed;

Thus, within the design of NES and Action Plan, we will build on previously mentioned projects for formulating appropriate measures for improving the business environment both for the first stage of economic recovery and for the second stage when all requirements for implementing a private sector driven economy would be met.

In this regard, we would focus both on the policy level, assisting in the development of the legal and regulatory reforms with a particular focus on access to finance and banking reform, as well as on micro, small and medium-sized enterprise development in both services and productive industries.

6.0 Priority sector analysis

The Libyan Economy is a Government driven Economy, based mostly on oil revenues with very weak manufacturing, tourism, health and agriculture sectors.

Priority sectors are those who display a high potential of exports development and build on the comparative advantage of the Libyan economy which is availability at a low cost of energy and raw materials for the Construction and the metal sectors.

6.1 Libya's exports

The Libya exports exceeding one million USD and the related annual rate of growth and share in world exports are as follows:

Libya's exports

The Libya exports exceeding one million USD and related annual rate of growth and share in world exports are as follows:

Table 11: Libyan exports

Code	Product label	Value exported in 2017 (USD thousand)	Annual growth in value between 2013-2017 (%)	Share in world exports (%)
'TOTAL	All products	17811453	-24	0.1
'27	Mineral fuels, mineral oils and products of their distillation	17239297	-25	0.9
'72	Iron and steel	152229	0	0
'74	Copper and articles thereof	87838	21	0.1
'76	Aluminium and articles thereof	68570	26	0
'71	Natural or cultured pearls, precious metal	48888	- 2	0
'29	Organic chemicals	43865	-27	0
'03	Fish and crustaceans, and molluscs	39901	36	0

- The EU Libyan Technical and Vocational Education Delivery and Development Project.
- OECD/MENA Transition Facility: "SME development strategy for Libya"; and
- **World Bank Project "Libya Finance and Private Sector Development Technical Assistance" LFPSDTA.**

Most of the implemented projects are focusing on social issues. Accordingly, our project should focus on export development and diversification of the economy through private-public partnership and private sector development. The two main projects focusing on economic and private sector development are:

Table 9: OECD Project "SME Development Strategy for Libya"

Activities	Main support	Complementarities
Diagnostic, SME Development strategy and implementation	Policy support and institutional strengthening to LE	The Consultant will take into consideration their findings when analysing the policy support and Institutional strengthening aspects
Access to finance for SMEs	Institutional support to SMEs Funds	The Consultant will take into account their findings when analysing the financing support to MSMEs

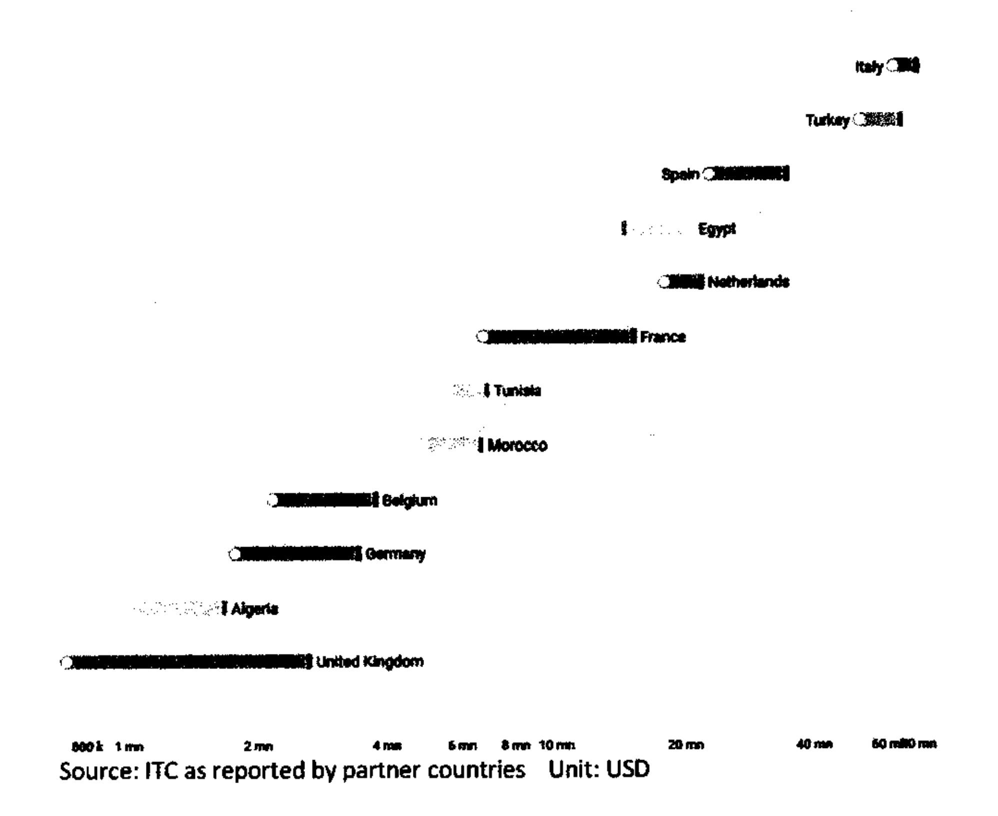
Table 10: World Bank Project "Libya Finance and Private Sector Development Technical Assistance" LFPSDTA

Project Components	Main support	Complementarities
Financial Component 1	Institutional Support to CBL in implementing Islamic Financing System & banking supervision	The Consultant will take into account their findings when analysing the financing support to the Libyan MSMEs
Private sector development component 2	Mapping and assessing private sector activities and opportunities for growth enabling policy support improving the Business environment Capacity building of private sector institutions. The project will support the institutional development of key private sector institutions.	The Consultant will take into consideration their findings when performing the Gap Analysis

And at the countries level, we found that the markets with the greatest potential for Libya's exports are Italy, Turkey, Spain, Egypt, Benelux, France, Germany, UK, Tunisia, Algeria and Morocco.

And by far, Italy and Turkey show the largest potential for developing exports and foreign direct investment leading to exports.

Figure 2: Most Attractive Country Markets based on Gravity Equation methodology



Source: ITC as reported by partner countries   Unit: USD

5.2 International supporting programs to SMEs and Private Sector Development

There are several ongoing or implemented Projects dealing with MSMEs development in Libya . Many donors have been involved: EU , World Bank, UNDP, African Development Bank, EBRD, UK DFID. Particularly it was to note:

- The EU SLEIDSE project;
- The DFID/UK programme "Training support to LE for SME Advisors".

5.0 Priority Markets analysis

5.1 Methodology for the selection of the most attractive Markets for Libya:

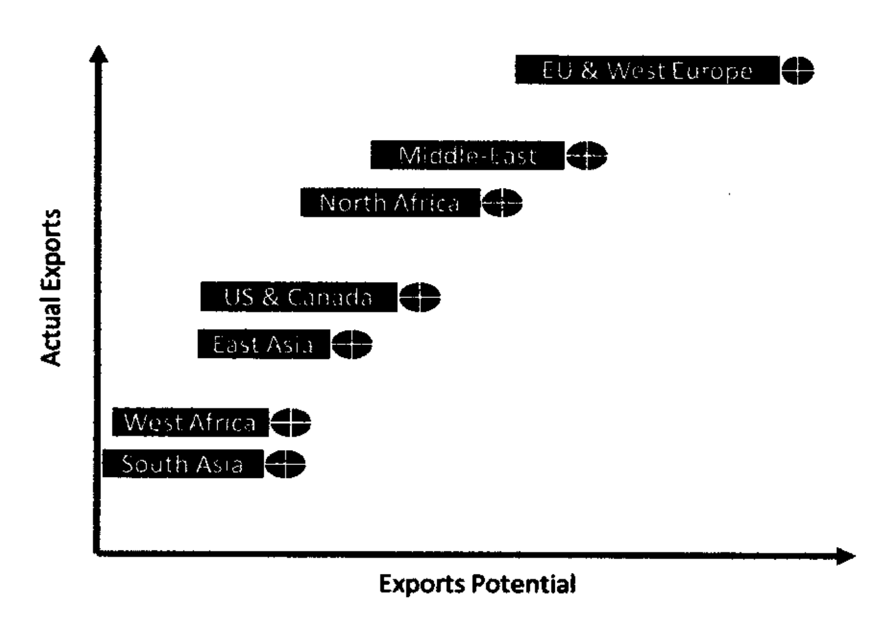
The Gravity Model, found by the Nobel Prize Jan Tinbergen and Walter Isard, relies on the most accurate and verified economic equation today and predicts how much two countries trade with each other. Looking at world trade as a whole, the gravity model equation predicts the volume of trade between any two countries fairly accurately, with this form:

$$T_{ij} = A \times Y_i \times Y_j / D_{ij},$$

The Equation suggests that the main determinants of Trade between two countries are GDP and Distance. (Common Market, currency, language and culture, also play a role as a Trade booster).

Based on this model and the Export Potential Assessments of the International Trade Center, we found that the regions with the highest potential of trade with Libya are mainly the EU and West Europe followed by Middle-East and North Africa.

Figure 1: Most Attractive Regional Markets based on Gravity Equation methodology



Source: - Source: ITC as reported by partner countries Unit: USD

A new law regulating public-private partnerships (PPP) was passed to broaden the financing scope of Libya's development and infrastructure projects. As a result, some institutions started engaging in strategic planning around PPP opportunities. The Libyan Local Investment and Development Fund started working to generate long-term financial returns and tangible socio-economic benefits by developing Libya's infrastructure through active investment and promotion of PPP opportunities.

It is also critical, adopting a clear strategy for developing the infra-structure sector in Libya as well as MSMEs as an important tool for involving the private sector in the Libyan rebuilding and economic recovery process

The key private sector institutions need a high level of TA and financing support to meet the needed tremendous growth of local MSMEs.

The main private sector supporting institutions are:

- Libya Enterprise (www.sme.ly), which is the national SME agency of Libya that was established in 2008, and works under the Ministry of Economy. Current activities are focused on supporting start-ups regarding incubation, mentorship, feasibility study development, and access to finance. The agency is also engaged in developing upgrading programs for existing companies. The scarce resources have limited the intervention of this institution, and it is expected that the Government will allow needed funds are enabling this institution to reach its full potential.
- Chamber of Commerce, which has 14 branches across Libya. Tripoli branch (www.tcci.ly) represents 29 thousand active members from 24 sectors, employs about 50 staff members, and provides basic services that include organizing meetings with foreign commercial delegations, facilitating members' participation at international trade fairs, and facilitating the issuance of foreign visas for members; and
- Businessmen councils, which are private sector organizations. Their services are mainly organizing incoming/outgoing commercial trade missions, and providing trade/travel facilitation to members.

Despite the existence of important initiatives for developing Business associations, the representation of the business community and the Chambers of Commerce and Industries is still weak and needs an important policy, institutional strengthening and capacity building support to tackle the legacy issues.

Table 8: World Bank, Doing Business 2018 ranking:

Topics	DB 2018 Rank	DB 2018 DTF	DB 2017 DTF	DTF Grwth (%)
Overall	185	33.21	33.18	0.03
Starting a Business	167	71.72	71.48	0.24
Dealing with Construction Permits	186	0.00	0.00	..
Getting Electricity	130	58.66	58.60	0.06
Registering Property	187	0.00	0.00	..
Getting Credit	186	0.00	0.00	..
Protecting Minority Investors	183	25.00	25.00	..
Paying Taxes	128	63.61	63.61	..
Trading across Borders	118	64.66	64.66	..
Enforcing Contracts	141	48.41	48.41	..

Source: World Bank, Doing Business 2018 ranking.

Libya-World Bank Group Partnership Framework for engagement (FY 13-14), April 2013, World Bank

However, it is to note that the revolution enabled to positively free the Economy and reduce to the minimum the customs duty (5% for finished products and zero % for raw materials).

However, the enlargement of the informal Economy impedes the development of local industries and hampers the existing ones.

Dumping, unfair competition and lack of enforcement of trade, quality and safety regulations is a real obstacle for investment development and job creation. Some regulations about trade facilitation, foreign access to Libyan market and investment, competition law, quality and safety inspection, investment and company creation are still inadequate and not inducing export and economic development.

Thus, it is needed to sustain the process of streamlining the business environment particularly about company creation, investment development, industrial park and quality infrastructure enhancement whereas trade facilitation issues, harmonization of the foreign trade legal framework and competition law will be performed in a second stage.

That could be in a first stage of involving the private sector in rebuilding Libya through a public-private partnership and the setting up of the spin-off and the backwards linkage program.

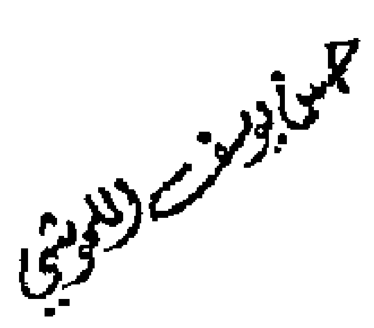
In a second stage, and for preparing a private sector driven economy, it is important to initiate policy and institutional reforms to create a business environment conducive for private sector development, facilitate access to finance, and tailor the products offered by the financial and banking sectors to encourage private businesses and attract foreign direct investment.

An Investment Climate Assessment carried out by the World Bank identified some constraints to business growth, including the regulatory framework, access to finance, access to land, and infrastructure challenges:

"The private sector has a very limited role into the Libyan Economy and is dominated by a heavy heritage of a centralized Economy relying on cumbersome procedures and ex-ante controls.

Private sector development continues to be constrained by a variety of structural challenges, including restrictions on access to land, regulatory and macroeconomic uncertainty, and low access to finance, which continues to be distorted by subsidized credit institutions.2 Starting a business is a challenging process in Libya. The current process takes about one month (30-35 days) and goes through 10 steps. The complication of the process may have contributed to increasing informal businesses in the country, and to decreasing private sector participation in the economy.3"

The World Bank Doing Business Report of 2018 shows that the Business Environment deteriorated compared to that observed in 2013 despite a slight recovery in 2017 linked to the increase in GDP and the improvement of the security:



Project team of the World Bank interview with Mr. AbulghasemMrabet, Manager, Libya Enterprise, August 2013

overcome risks. Also, the share of the private sector into the economy is currently, too small and could not bridge the gap.

Thus, the development of the private employment should be preceded by a transitional period based on developing a spin-off and a back word linkage program, involving the public sector and improving the productivity of their employees in its core business and outsourcing non-core activities to MSMEs.

Also, the development of a spin-off program enabling to reduce the share of public employment is an important tool for developing private employment.

The Spin-Off Mechanism is the process followed by an institution to support and encourage its staff to take the entrepreneurial risk and start their businesses when the supporting institution is offering business opportunities to outsource some of its activities and/or technologies. It is also a process enabling a supporting public institution to concentrate on its core business and withdraw from the non-core business activities in favour of the private sector.

Also, it i:s worth noting the crucial contribution of FDI to the increase and diversification of exports in many developing countries particularly in oil-driven economy countries such as the Gulf Countries. Libya should assess ways and means to attract export-oriented FDI into the country and promote its articulation with productive domestic sectors to benefit from positive spillovers generated by the presence of foreign firms in the country. Thus, the conducting of FDI development action plans within the developing of sectorial strategies is crucial to define ways, targeted sectors and an action plan to promote FDI in Libya.

4.3 The role of the private sector

The 2018 World Bank Doing Business report ranked Libya 185 out of 190 countries in ease of doing business (compared to 188 in 2017), preceding the Republic of Yemen, South Sudan, Venezuela, Eritrea and Somalia. In specific sub-categories, Libya ranked 187 in 'registering property', 187 in 'dealing with construction permits' and 186 in 'ease of getting credit'. The private sector also faces challenges in recruiting skilled and qualified Libyan staff. This problem is likely to be exacerbated by the ongoing conflict that leads to frequent interruptions of school and university years.

The volatility of Libya's economy arises from being a rentier State that depends almost entirely on the performance of the oil sector. It also arises from the population's reliance on the State to meet its needs. One effective way to overcome these two challenges would be to involve the private sector in reviving the economy and achieving diversification.

education, health and living standards. These areas are significantly affected by the insecurity and political instability in the country as well as by the fluctuating performance of the oil sector that dictates Government revenues and its ability to spend on building human capacity

Because of the ongoing conflict and the State's inability to adequately provide public services, a higher percentage of the population has become vulnerable to poverty.

Libya has one of the highest unemployment rates in the world, especially when compared to its high rate of tertiary enrolment. Unemployment in Libya has been steady, around 19%, since 2012, and is projected to stay at roughly the same rate in 2018. There was a vast difference between male (16%) and female unemployment (28%) in 2016. Youth unemployment has always been high but reached 47.7% in 2015. According to International Labor Organization estimates, in 2017 around 19% of employed people worked in the agricultural sector, 25% in industry, and approximately 55.8% in services.

Around 80% of employment is generated in the public sector where most public companies know an important decline in production and in competitiveness limiting their capacity to absorb additional employees. The private sector plays a minimal role in the Libyan economy, as it did even before the 2011 revolution. There is a vastly difference between social security benefits in the public and private sectors. Data shows that only 46% of employees are covered in the private sector, compared to 98% of public sector workers, which increases the waiting list for public sector jobs.

In addition to the ongoing conflict and political instability, the private sector in Libya faces a demotivating business environment that needs significant reforms encouraging the non-oil sector, generate the needed levels of private sector employment.

Unemployment is estimated at 25% of the labour force and is particularly concentrated in the youth segment. Simultaneously, Libya became heavily reliant on migrant labour, while the development of national human resources is not adapted to the economic development needs.

Expectations are high for jobs, and new economic opportunities to be generated in the short term are not available

As most of the Libyan labour (80%) is employed by the public sector and the Libyan average revenues are two to three times higher than that of neighbouring countries Egypt, Tunisia, and Algeria, Libyans will not be motivated to create companies if the Government will not provide substantial incentives that

infrastructure in Libya is not well developed, and it has been severely damaged as a consequence of the political crisis.

Libya continues to experience a shortfall in power, water infrastructure, wastewater networks and pumping stations.

Libya's political conflict has disrupted its telecommunications sector even though the overall level of telecom infrastructure in Libya remains one of the best in Africa. For instance, one-quarter of the country's mobile towers have been destroyed, and another important telecom infrastructure has been stolen.

Financial sector:

1. The financial sector in Libya has always been dominated by the State, which controls 85% of financial activity. Before the revolution, several reforms were initiated to liberalize the financial sector. They included some partial privatizations and the involvement of foreign partners in six of the sixteen commercial banks. However, the majority of financial activity remains under the control of the Government.
2. Additionally, there is an absence of diversification among financial products and financial institutions in Libya, since the banking sector is the only effective financial institution that exists;
3. The 2018 World Bank Doing Business index ranked Libya 185 out of 190 economies on 'ease of getting credit', impeded by weak collateral and bankruptcy laws; the country scored 183 out of 190 on 'protecting investors'. The Global Competitiveness Report 2014-20154 lowered Libya's global ranking for financing because access to local finance remained poor; and
4. The lack of security makes the country's living conditions difficult, and many people have emigrated. Much of the already deficient infrastructure has been destroyed, further complicating access to drinking water and electricity. A third of the population is living below the poverty line, the unemployment rate is very high, and the country has received the largest number of Africa migrants trying to escape to Europe.

Human development and Labor:

According to the 2016 Human Development Report, Libya's Human Development Index (HDI) was 0.716 in 2015, placing it 102 out of 188 countries. Libya's performance had deteriorated since 2014 (when it scored 0.7196) and from its pre-revolution level (0.756 in 2010), yet it is still in the high human development category. HDI measures human development in three main areas:

The above table shows a high expected growth of GDP per capita during 2018 showing the possible important distribution of revenues that would have a positive impact on political and social stabilisation of Libya.

It will show equally the macroeconomic stability will easily recover as soon as there is a settlement to the current conflict.

Trade balance:

The table below shows that the Libyan trade balance is positive. However, this is achieved through the exports of oil and the trade balance out of energy shows a high deficit. Therefore, diversification is a must.

Table 7: The Libyan trade balance

	Exports	Imports	Trade Balance	%
All 2013	41 901 267	23780 269	18 120 998	43,25
All 2017	17,811,453	8,223,107	9,588,346	54%
Energy 2013	41 265 422	0	41 265 422	100
Energy 2017	17,239,297	0	17,239,297	
Out of energy 2013	635 845	23780 269	-23 144 424	-3639,95

Source: ITC Trade Map / Unit: thousands of USD

The above table shows that the Libyan trade deficit out of energy is very high 23 billion of USD in 2013, representing 36 times the value of Libyan exports out of energy. The non-oil private sector is very small, and around 80% of employment is generated in the public sector, controlling most of the production system and the distribution of economic opportunities as well.

Thus, the reduction of Libyan trade deficit through the setting up of a National Linkage program developing private, public partnership is critical for the development of diversification and integration of the economy. This will involve the social responsibility of Public sector and International companies to support the creation and the upgrading of Libyan MSMEs aiming at the replacement of some imports by local production.

4.2 The Business environment:

Libya is undergoing a complex political and economic transition in the aftermath of the conflict that overthrew the Kadafi regime. The political conflict deteriorated the business environment, and Libya should first launch an economic stabilisation program enabling economic recovery then preparing reforms to shift from a centralized economy dominated by the public sector to a private sector driven one. The deterioration of basic public services and utilities.

According to the 2014-2015 Global Competitiveness Index, Libya ranked last (out of 144 countries) regarding infrastructure quality. Overall, the

to meet consumption and intermediate goods requirements. As a result, the current account deficit remained high at an estimated 9.4 per cent of GDP. This deficit was fully financed by net foreign financial inflow, allowing foreign reserves to remain unchanged in 2017 at around US$ 72.6 billion. While the pegged official exchange rate was kept stable, the Libyan Dinar lost around 85 per cent of its value in the parallel market-

The above Table shows the Libyan economy grew strongly in 2017, driven by a welcome recovery in oil production following four years of recession. Production of Oil sector performed an average 0.820 million barrels per day (bpd) in 2017, compared to only 0.380 million in 2016.

Growth is projected to rebound at around 15% in 2018 and an average 7.6% in 2019-20. Both the fiscal and current account balances will significantly improve, with the budget and the current account running surpluses expected from 2020 onwards. Foreign reserves will also start building up by 2020. They will average US$72.5 billion during 2018-2020, representing the equivalent of 27.5 months of imports.

However, high inflation coupled with weak basic service delivery is likely to have increased poverty and exacerbated socio-economic exclusion. In 2017, inflation accelerated, exacerbating further the hardship of the population. Prices of all commodities continued to increase, mainly driven by acute shortages in the supply chains of basic commodities, speculation in the expanding black markets, and the strong devaluation of the Libyan dinar (LYD) in the parallel markets. Consequently, inflation hit a record level of 28.4% in 2017 following the 25.9% in 2016.

Thus, sustaining this dynamic to reach economic potential depends on the continuing dialogue for solving the political issues peacefully. Particularly, all parties should continue in negotiating an economic recovery plan as the core stone for building peace and reconciliation. Whereas economic deterioration will rise the conflictual situation.

About economic recovery, immediate measures to raise funds for rehabilitating utilities and basic services and restructuring companies should be taken.

Investment in road, transportation, electricity, water, waste management, restructuring of ailing companies, the involvement of the private sector in relaunching the building materials and the construction sector should be the main pillar for defining an economic stabilisation strategy preparing the fourth coming post-conflict stage.

The above Table shows a high budget deficit of 26 per cent of GDP in 2017 (63.1 per cent of GDP in 2016). The deficit is being financed mainly through cash advances from the Central Bank of Libya. The domestic debt has quickly increased to reach LYD 59 billion ends September 2017, up from LYD 1 billion in 2010.

Despite Budget revenues almost tripled in 2017 (31.8 per cent of GDP) compared to 2016, revenues were not even enough to cover public wages (36.4 per cent of GDP), which continued to absorb a significant amount of budget resources while capital expenditures remained weak (4.8 per cent of GDP).

The gross investment rate had decreased significantly from 5.3% of GDP in 2013 to 4.4% in 2014, and from to 4.0% of GDP in 2015 to 3% in 2016. At the same time, Government consumption increased from 16.4% of GDP in 2013 to 21.7% of GDP in 2015 and 2016.

Before the 2014 political crisis, Libya had a USD 100 billion pipeline of planned infrastructure projects. The government earmarked significant resources for reconstruction and development after the 2011 revolution. For example, in the 2013 and 2014 budgets, it allocated more than LYD 10 billion to capital expenditure (equivalent to USD 7.5 billion). However, institutional constraints and depressed oil income have prevented the Government from fully disbursing these funds.

The deterioration of the political situation conducted the Government maintained (and even increased) spending on salaries and subsidies at the expenses of public works and infrastructure expenditure.

The conflictual situation and the limited resources have obliged the Government to concentrate on tackling the humanitarian and social issues at the expenses of investment for economic recovery, deteriorating further the humanitarian and social issues. Such a situation has worsened the situation of public and private companies and increased unemployment and poverty and social tension as well. Such situation entailed additional expenses in wages and subsidies while limiting further the investment in economic recovery.

It is for the utmost importance to break this vicious circle of unemployment versus social tension worsening through designing a balanced budget covering both social and humanitarian expenses and investment in economic recovery as well.

Although, the balance of payments continues to suffer from politically constrained production and export of oil and high consumption-induced imports. Libya managed to substantially increase oil export in 2017 (0.7 million bpd) but remained at half of the potential. This relative performance is not enough for a current sustainable account considering the high dependence of Libya on imports

Main Sectors of Industry:

Agriculture accounted for 1.3% of GDP in 2017. Main products include wheat, barley, olives, dates, citrus, vegetables, peanuts, soybeans, and cattle. Arid climate conditions and the poor quality of the soil severely limit agricultural production.

Industry accounted for 63.8% of the GDP in 2017. Production includes petroleum, petrochemicals, aluminium, iron, steel, food processing, textiles, handicrafts, and cement. Services accounted for 34.9% of GDP in 2017. he breakdown of economic activities by sector is as follows:

Table 5: Breakdown of Economic Activity By Sector

Breakdown of Economic Activity By Sector	**Agriculture**	**Industry**	**Services**
Employment By Sector *(in % of Total Employment)*	12.4	26.7	60.9
Value Added *(in % of GDP)*	1.9	78.2	19.9

Source: World Bank, Latest Available Data. Because of rounding, the sum of the percentages may be smaller/greater than 100%.

The main economic indicators are as followings:

Table 6: The main economic indicators:

Main Indicators	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018 (e)**
GDP *(billions USD)*			17.78	20.46	33.31e	47.49
GDP *(Constant Prices, Annual % Change)*	104.5	-5.1	-10.3	-3.0	55.1e	31.2
GDP per Capita *(USD)*	12,7	10.8	2,813e	3,205e	5,166	7,292
Inflation Rate *(%)*	6.1	3.6	9.8	27.1	32.8	32.1
Current Account *(billions USD)*			-9.35	-4.58	0.59	4.66
Current Account *(in % of GDP)*			-52.6	-22.4	1.8e	9.8
Public Debt	3.7%	36.4%	73.8%	101.8%	100.2%	
Budget Deficit	-4%	- 40.3%	- 52.5%	63.1%	-26%	

Source: IMF – World Economic Outlook Database, 2016

Note: (e) Estimated Data

- The Grant Schemes, through which grants will be allocated to aspiring entrepreneurs, start-ups, private sector eligible firms and business associations through a competitive process based on the company's proposal; and
- Technical assistance activities to be undertaken supporting manufacturing and agri-business MSMEs and eligible business associations, utilising the SEEDP/JUMP II Technical Assistance Budget (TAB).

3.8. The JEDCO Regional Development Program

Building on the JUMP II experience JEDCO is managing government funded grant schemes supporting the creation of companies in the regions as well as the conducting of entrepreneurship training, business plans and financial support for aspiring entrepreneurs in the regions.

3.9. The Jordanian National Linkages Program

The National Linkages Programme (NLP) is an industrial development program initiated by USAID and established by the Jordanian government aiming to increase business opportunities for manufacturers and service providers through backward linkages with major companies and industrial clusters. The NLP aims to facilitate local sourcing by surveying buyer requirements and then assisting local suppliers, by way of grants and technical assistance, to upgrade their management process and products to the needs of the local and international marketplace.

Firms identified as being in need of upgrading by the NLP can be entered into JUMP's overall upgrading program.

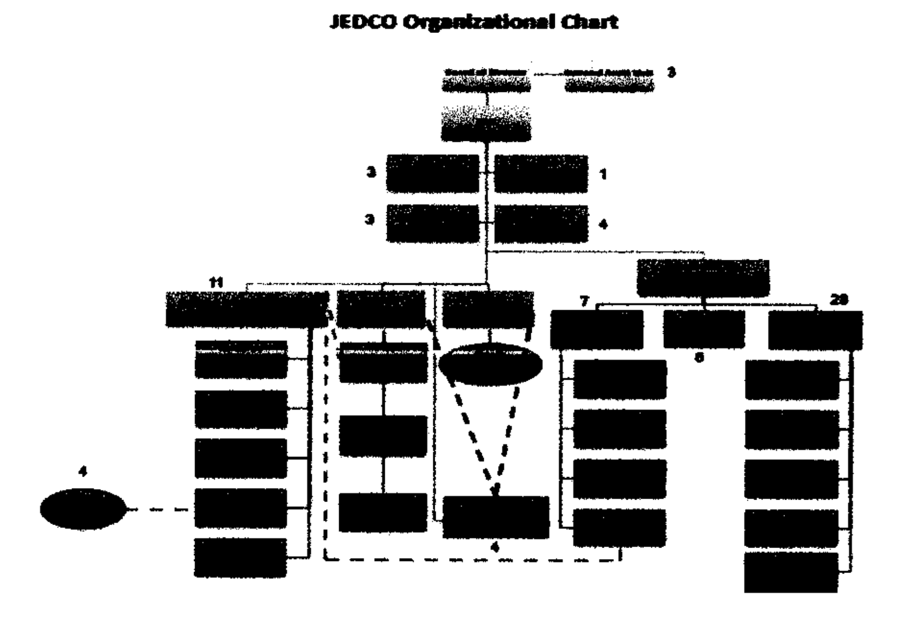
4.0 Macroeconomic Assessment

1.1 . Macroeconomic stability indicators:

As Libya has the largest oil reserves in Africa that will last at least another 80 years and much of it still untapped, oil and gas production easily covers the country's external financing needs. Then even if the political conflict will continue over this year, the macroeconomic stability will easily recover as soon as there is a settlement to the current conflict.

However, the Libya economy is still under pressure and deteriorating as far as the political conflict will not be solved, and the appropriate policies to tackle the current economic issues have not been put in place.

3.6. The JEDCO organizational chart and staff number per department are as followings:



3.7. The SEEDP/JUMPII Project

The purpose of the Project "Providing Long-Term Technical Assistance to Jordan Enterprise Development Corporation (JEDCO) to Support the Implementation of the Support to Enterprise and Export Development Programme (SEEDP/JUMP II)".

The overall objective is to reduce Jordan's structural trade imbalance. This will be achieved by enhancing Jordan's manufactured and agribusiness exports and by diversifying export base and markets, which is SEEDP/JUMP II specific objective.

A technical assistance team (TAT) consisting of three LTE experts working under terms of reference agreed by both JEDCO and the EUD, will assist in the implementation of the three components of the Project during the first two years. Component 1 is providing policy support. Component 2 is providing SME support, and Component 3 is providing Export Development Support. The experts will provide overall management and technical support to the Project.

SEEDP/JUMP II has two main instruments through which its core results regarding support to manufacturing and agri-business SMEs are expected to come about:

- Total deduction of income and profits reinvested in the initial capital or increases in capitalization as well as profits reinvested back into the company;
- Exemption from contribution to the social housing fund (FOPROLOS) during the first five years of activity; and
- Grants representing a share of the amount invested varying according to the region's priorities:
    - First zone: 8% of the investment value (exclusive of working capital), up to a ceiling of 500,000 TD;
    - Second zone: 15% of overall investment (exclusive of working capital), up to a ceiling of 1,000,000 TD; and
    - Priority regional development zone: 30% of the investment value (exclusive of working capital) +A share of the expenses of needed infrastructure for project implementation +the employer's contribution to the Social Security for the first five years and of a share of this contribution for an additional period of five years. Source: API (www.tunisieindustrie.nat.tn)

3.5. The Jordan-Upgrading Program

As part of the newly established Jordan Enterprise, Jordan Export Development Corporation (JEDCO) was established to encourage trade promotion, export development, as well as enterprises and companies development. Since its establishment in 2003, JEDCO assisted many companies with their technical support programs for manufacturing and service industries and has been providing up-to-date trade and export-related information to companies. Additionally, JEDCO plays an important role in implementing government policies to further develop Jordanian exports and to improve the quality and value added of Jordanian goods and services.

The second pillar of JEDCO is the Jordan Upgrading and Modernization Program (JUMP), which is a program committed to develop companies' competitiveness and strengthen their managerial and technological capacities in the industrial sector through preparing full scale diagnostic studies and upgrading plans in addition to supported services in upgrading and development plans including capacity building, managerial capacity building, organizational structuring and human resources.

For the supporting institutions:

- The GoT will subsidize 70 % of the cost of conducting studies to accomplish the following:
  - Identify the Spin-Off company creation opportunities and study the withdrawal impact from the non-core business activities on the supporting institution.
  - Conduct an organizational assessment and develop recommendations on the effectiveness, efficiency and quality of programs and management operations.
  - Align staff roles with programs, management and operations.
  - Assess the qualification of staff members and determine skill gaps required for them to assume effective roles.
  - Develop detailed staff restructuring plan to bridge the gap between staff qualification and the skills required for their new roles.

3.4. The Tunisian Regional Development Program

Building on French and Italian experience, the API (the Tunisian Agency for Promotion of Industry) and the General Directorate of SMEs of the Ministry of Industry developed in the regions a network of 24 business development centres (one in each Governorate) incubators and entrepreneurship training centres providing awareness campaigns training and coaching to aspiring entrepreneurs.

Also, the GoT endowed the regions with regional development institutions identifying opportunities of investment and developing awareness for regional development as well as the "FOPRODI" (Fund for Decentralization Promotion), the SME Bank; the Solidarity Bank, venture capital companies and Loan Guarantee Scheme "STUGAR", developing MSMEs financing instruments.

In addition to the common incentives given to investors, the GoT is providing the following incentives and grants for investment in the regions that are ranked in three zones according to social priorities:

- Exoneration from corporate income taxes (CIT) and personal income taxes (PIT) during the first ten years and a 50% reduction of the tax base during the following ten years;

when the supporting institution is offering business opportunities to outsource some of its activities and/or technologies.

Since 1997 and up to end 2009, 250 spin off projects has been identified and designed involving 32 big industrial companies (9 public companies and 23 private ones). Source: API (www.tunisieindustrie.nat.tn)

The Spin-off Mechanism is a voluntary linkage for both the institution and the staff member or an aspiring entrepreneur who should agree on the development and support of a Spin-Off Program.

Spin-off incentives are:

For the promoter:

- The promoter keeps the right to return to his/ her original employer institution within one or 2 years and in this case, this period is considered as a normal staff member leave;
- Pay half the amount of his/her salary during the first and the second years of establishment provided that the company is located in the regions;
- Pay the social security contribution for any Project created within the regional development zone;
- Provide coaching and training during the incubation period;
- Provide the necessary information on markets, technologies, business environment and regulations;
- Support feasibility studies and technical research;
- Support market research and participation in trade fairs; and
- Provide office premises and related logistic (fax, telephone, computer and transportation within the country) during the incubation period.

For the Spin-Off companies:

- Provide coaching and technical assistance during the first two years of actual production;
- Having the right to participant in the equity capital provided that the participation amount not exceed the promoter's share;
- Provide investment incentives;
- Have the supporting institutions' commitment to secure for the Spin-off Company a volume of sales that amounts up to 100,000 TD achieved through a simplified procurement procedure, provided that these sales be included among the procurement program of the supporting institution; and
- Support transfer of intellectual property right.

- o Acts as intermediary between small businesses and federal bodies;
- o Coordinates the activities of the 10 Regional Regulatory Boards; and
- o Evaluates federal regulatory bodies and sends a "report card" to the Congress.

3.2. The Tunisian Upgrading Program

Tunisia launched since 1995 a national upgrading program aiming at improving the competitiveness of Tunisian enterprises. It was inspired by Portugal's PEDIP I (1988 – 1993) modernisation and upgrading program. Therefore, several studies and study tours were conducted to Portugal in 1995 – 1996 to design the program. Consequently, an Upgrading Board within the Ministry of Industry was established.

Allowed subsidies:

- 70% of the diagnosis' costs are paid by the fund, with a ceiling of TND 30.000 (about 15.000 €);
- A subsidy of 50% of equipment enabling a high technology transfer, which includes laboratory equipment, CAD/CAM, and information technologies (Web sites, design...);
- A subsidy of 70% of intangible investments (technical assistance, software, quality assurance system, training...);
- A subsidy from 10 to 20% of other material investments; and
- Subsidies are provided by the Industrial Competitiveness Development Fund (FODEC) financed through a sale tax representing two per cent of the turnover of each company.

Since 1997 and up to end 2009, the Steering Committee approved 3208 upgrading plans covering a total investment of TND million 5264 (1 DT=0.8 USD) of which TND million 602 representing an intangible investment. Approved subsidies are TND million 733.

3.3. The Tunisian Spin-Off Program

Tunisia launched in 2006 the spin-off program according to which the Government provides incentives for both supporting institutions wishing to spin-off their non-core activities outsourcing them externally and supporting institutions' staff and aspiring entrepreneurs wishing to create their own business thereon. Spin-Off Mechanism is the process followed by an institution to support and encourage its staff to take an entrepreneurial risk and start their businesses

the United States. To ensure the sustainability of small and medium-sized enterprises, the US government has created two independent structures:

- **The advocacy office:**
    - The Advocacy Office was created in 1976 by congressional legislation;
    - Mandate: to protect, strengthen and effectively represent the interests of small businesses in the federal government's legislative and regulatory processes;
    - The Chief Legal Counsel is appointed by the President of the United States and confirmed by the Senate and reports directly to the President and Congress;
    - The Bureau testifies before the Congress for small businesses;
    - The Bureau's Office of Inter-Agency Affairs follows regulatory proposals under the Regulatory Fairness Flexibility Act and all other initiatives for small business growth;
    - The Bureau's Economic Research Service conducts research and provides statistics to small companies; publishes reports and data on small businesses;
    - Ten regional offices - the eyes and ears of the American small business community; and
    - Prepares State Profiles of small businesses that provide an overview of the critical role that small businesses play in each state.

- **The office of the national ombudsman:**
    - Established in 1996 by the Small Business Regulation Enforcement Act;
    - Small Business Regulatory Enforcement Fairness Act;
    - Responsible for creating a more user-friendly regulatory environment for small business;
    - Hold hearings and roundtables throughout the country to increase the volume of feedback from small businesses;

- **E-Business Institute - Online at sba.gov:**
  - o Virtual campus is offering free training courses, workshops and other resources;
  - o Designed to help entrepreneurs and other business students;
  - o Learning Framework based on the Net; and
  - o Provides online courses, workshops, publications, information, educational tools, direct electronic access to advice and other forms of technical assistance.

- **USEACS - US Export Support Centres:**
  - o The collaboration of SBA, US Department of Commerce and Export-Import Bank of the United States;
  - o The SBA works through the International Trade Bureau;
  - o Pre-qualification of working capital for exports;
  - o Treatment of loans for international trade and working capital for exports; and
  - o Service Delivery: 19 US Export Assistance Centres.

- **SBA website, online library, publications, research and articles:**
  - o The SBA website, which received 18 medals, contains more than 44,000 pages of information;
  - o In the last fiscal year (2002), the SBA website received an average of 17 million calls per week; and
  - o Regarding popularity, the online library (www.sba.gov/library) comes in third place. The Reports Room (http://www.sba.gov/library/reportsroom.html) contains loan statistics and reports as well as research reports from the Office of Advocacy. The library also includes SBA publications, index cards and manuals.

IV- Advocacy (a voice for small and medium enterprises)

Created in 1978, this service reviews laws passed by Congress and assesses the impact of regulation on small businesses. In addition, he conducts a wide range of research on small and medium-sized enterprises and their economic environment. The Chief Legal Adviser is appointed by the President of

III- DEVELOPMENT AND PROMOTION OF ENTERPRISES (Education, information, technical assistance and training):

The SBA offers personalised, on-site, web-based, individual advice and low-cost training to start-up entrepreneurs and small and medium-sized businesses already established in more than 1,580 locations across the country.

The SBA Technical Assistance Programs provide free personalised advice to permanent residents and citizens of the United States who want to start a small business. They also offer, at very low cost, workshops and/or training in a wide range of areas, these Technical Assistance and Facilitation Programs for Business Promotion cover:

- **SBDC - Small Business Promotion Centres:**
    - More than 1,000 centres, mostly in universities across the country and in US territories;
    - Examples of cooperation between the SBA, the academic community, the private sector, and local and state governments;
    - SBDCs offer tailor-made services tailored to the needs of local economies - urban or rural, for maritime services or international trade, for state markets or cottage industries;
    - Offer technical and managerial assistance; and
    - Help prepare loan applications.

- **SCORE -Advising from Retired Business Professionals:**
    - Ten thousand five hundred (10,500) retired and active executive volunteers and small business owners in 389 sites;
    - Practical experience in launching, owning and operating a business;
    - Provides expert advice on marketing, preparing business plans and planning;
    - Develops and organises training workshops;
    - Email advisory - 1,200 businessmen and women handle some 10,000 calls a month; and
    - Service Provisions: 389 SCORE chapters offer personalised, practical advice and SCORE website for mail tips.

- During 2000, the SBIC program generated $ 2.66 billion for equity and bond capital. The SBICs approved by the SBA has made more than 4,000 investments in nearly 2,000 different small businesses. Almost 60 per cent of venture capital deals in the United States during the first six months of 2002 were made by SBIC participating in the SBA program.

Emergency recovery:

- **Disaster Loan Program:**
  - The SBA Emergency Recovery Loan Program is the main federal long-term recovery program for victims of disasters in the non-farm private sector;
  - The SBA Emergency Rehabilitation Loan Program is the main federal program for financing the long-term recovery of losses caused to individuals by a disaster. Loans up to $ 200,000 are granted to authorized owners for their uninsured losses; they are intended to finance the repairs or the restoration before the disaster of their principal residence;
  - Material disaster loans are provided to qualified firms, regardless of size, for uninsured losses of up to $ 1.5 million; they are intended to finance the repair or the restoration before the disaster of the company concerned;
  - Loans up to $ 1.5 million are available to small businesses that suffer economic loss as a result of a disaster;
  - The SBA Emergency Recovery Loan Program provided some 21,830 recovery loans, worth more than $ 1.3 billion, in the fiscal year 2002; and
  - Urgent recovery loans for victims of the World Trade Center and Pentagon amount to more than $ 532 million and loans to businesses affected by the September 11 events under the program Expanded assistance for economic loss amounts to more than $ 550 million.

  - There are some 270 CDCs in the country, each covering a specific geographical area; and
  - In the fiscal year 2002, the SBA approved 5,480 loans totalling $ 2.467 billion under the Loan Program of Approved Development Companies.
- **Microcredit program:**
  - Encourages the economic empowerment of smaller businesses;
  - Provides small business loans up to $ 35,000 through a network of community-based intermediary lenders (NGOs);
  - The SBA provides low-level financing to intermediaries (NGOs) who return them to micro-borrowers;
  - All loans must be linked to a technical assistance loan (training);
  - SBA micro-credits are granted by 170 intermediaries; and
  - In the fiscal year 2002, the SBA micro-credit program provided 34.2 million loans to more than 2,400 borrowers. Since 1992, it has granted over $ 184 million in loans to more than 16,500 microenterprises.

Investments (Venture Capital):

- SBIC program (investment companies in small businesses):
  - The SBIC program is the SBA's tool of choice for providing venture capital to small, developing companies;
  - The SBA grants patents to professional venture capitalists who establish SBICs as either limited partnerships or limited liability companies. The SBA then strengthens the SBIC funds through guarantees;
  - SBICs take equity participation and or equity debt swaps to help businesses grow. Once the companies are "free", the SBICs repay the SBA with the profits earned. The funding period is generally 7 to 10 years;
  - Service Delivery Structure: 446 private venture capital organisations established as Investment Firms for Small Businesses (SBICs); and

The US government is the largest buyer of goods and services in the world. Federal procurement accounts for some $ 200 billion annually, and every year the SBA's State Contracts Office helps small businesses obtain 23% of project ownership contracts (a goal set by Congress); it also offers small businesses opportunities to bid for subcontracting markets and to benefit from animation and training programs. Every State Organisation have a scorecard to track their procurement objectives of 20% to SMEs.

II- ACCESS TO CAPITAL (financing of companies):

The SBA offers small and medium-sized enterprises a range of financing instruments ranging from micro-credit to large debt financing and equity investments (via venture capital).

Loan programs:

- **Loan Guarantee Program 7 (a):**
    - In FY2002, the SBA approved more than 51,650 loan guarantees for a record $ 12.2 billion under Loan Guarantee Program 7.a);
    - It guarantees about 75 per cent of the $ 1 million short- and medium-term loans provided by commercial financial institutions;
    - It covers a wide range of products and applications, ranging from working capital to export financing;
    - About 6,000 commercial banks can provide loans guaranteed by the SBA under program 7 (a), in coordination with SBA district offices; and
    - The average loan size for this program is $ 240,000.
- **Loan Program 504:**
    - Through a network of Approved Development Companies (CDCs), the SBA provides developing companies with long-term financing for significant capital assets such as land or buildings;
    - CDCs are non-profit corporations formed to contribute to the development of their communities and to create and maintain jobs in the communities they serve. They work with the SBA and private sector lenders to provide financing for small businesses;

Source: World Economic Forum 2017, The Global Competitiveness Report. From the list of factors, respondents to the World Economic Forum's Executive Opinion Survey were asked to select the five most problematic factors for doing business in their country and to rank them between 1 (most problematic) and 5. The score corresponds to the responses weighted according to their rankings.

The structure of exports of the UAE, Czech Republic and Norway is presented in the Tables in Annex. They show that oil exports are no more predominant in these countries. However, it is worth noting that UAE exports still more concentrated on oil consuming products, than those of Hungary and Czech Republic.

3.1. The US Small Business Administration:

As explained by the National Security strategist of the United States, Zbigniew Brzezinski1, the power of a nation can be defined by a root cause-and-effect relationship between its Economy as a critical foundation and main pillar to its Technological advancement, then Cultural spreading and its Military capabilities. Since this geostrategy doctrine, every Five years the White House released the National Security Strategy, in which they publish the strategic objectives of the US to sustain their national power as a nation.

In their National Security Strategy, the top first and the most critical strategic objective is not how much Nuclear bombs, aircraft carriers or inter-continental missiles they should build, but how to maintain and develop their economic leadership.

In 1953, as an operationalisation of the National Security Strategy, the U.S. Small Business Administration (SBA) was formed with the mission to "to maintain and strengthen the nation's economy by enabling the establishment and viability of small businesses and by assisting in the economic recovery of communities after disasters". Small businesses are America's job creators and account for about 65 per cent of private-sector net job creation.

The U.S. Small Business Administration has four purposes:

I- State (Federal) procurement:

All public contracts under US $ 100,000 must be sub-contracted to SMEs. All public institutions must purchase at least 20% from SMEs. Currently, 30% of purchases of US public institutions come from SMEs.

[1] Zbigniew Brzezinski, was the National Security Advisor to the president Lyndon B. Johnson from 1966 to 1968 and President Jimmy Carter from 1977 to 1981

Source: World Economic Forum 2018, The Global Competitiveness Report. * Scores are on a 0 to 100 scale, where 100 represents the optimal situation or 'frontier'.

Norway (11th) tops the macroeconomic environment pillar, a factor that has been a consistent weakness for most of its high-income peers in recent years. The country can further rely on strong institutions and a high-performing education system, both ranking among the top 10 in the world. With high levels of information and communication technology use and a very dynamic business sector, it is well placed to capitalize on the opportunities of the digital transformation.

The United Arab Emirates (UAE) (17th) improves its absolute assessment and continues to lead the Arab World in terms of competitiveness. This improvement shows the resilience of the UAE economy, in part due to increased diversification, which is reflected in its stable macroeconomic environment and its ability to weather the double shock of lower oil and gas prices and reduced global trade. Although the IMF predicts GDP growth to drop to 1.3 per cent this year, non-oil growth is expected to pick up, suggesting that the country's diversification strategy is bearing fruit. To further increase its competitiveness, the UAE will have to speed up progress in terms of spreading the latest digital technologies (36th), upgrading education (36th), enlarging the industrial base of its economy and increasing the participation of Emirates' nationals into the private sector workforce.

Table 4: World Economic Forum, Critical Barriers to Economic Development Indicators

Barriers to Economic Development Indicators: 0-100 (worst)	Czech	Norway	UAE
Law enforcement	9.6	0.2	2.0
Inefficient government bureaucracy	16.9	10.1	4.1
Poor Access to Financing	2.8	14.0	17.0
Inadequate Supply of infrastructure	4.6	6.1	2.8
Restrictive Labour Regulation	8.3	14.2	12.6
Poor work ethic in national labour force	1.8	2.2	8.6
Inadequately Educated Workforce	7.3	1.6	14.0
Poor public health	0.0	0.0	2.5

Table 1 - Rates of change at constant (2007) prices 2005-2010

United Arab Emirates	2005	2006	2007	2008	2009	2010
GDP Total Economy	4.9	9.8	3.2	3.2	-4.8	1.3
V.A. Non - Oil Sector	6.4	9.0	9.3	6.0	-2.9	1.4
V.A. Manufacturing Industries	6.6	7.3	1.9	10.3	-14.1	6.9

Source: UAE National Bureau of Statistics, National Accounts Division

The UAE, Czech, Norway, competitiveness performance as by the WEF Global competitiveness report 2017-2018 is as followings:

Table 2: World Economic Forum, Country Profiles

Indicators	Czech	Norway	UAE	Libya
Population (millions)	10.6	5.3	10.1	6. 375
GDP per capita (US$)	20,152.4	74,940.6	37,225.8	7,292
10-year average annual GDP growth (%)	1.5	1.1	2.7	
Unemployment rate %	2.9	4.2	1.7	
5-year average FDI inward flow % GDP	2.8	0.4	2.6	

Source: World Economic Forum 2018, The Global Competitiveness Report.

Table 3: World Economic Forum, Country Key Performance Indicators:

	Performance Indicators: 0-100 (best)	Czech 31	Norway 11	UAE 17
Basic Requirements	Institutions	60.5	76.7	71.8
	Infrastructure	83.5	74.7	86.2
	ICT adoption	65.7	81.6	83.7
	Macroeconomic stability	100	100	100
Efficiency Enhancers	Health	87.8	98.4	78.4
	Skills	73.7	83.9	68.1
	Product Market	60.4	62.8	68.8
	Labour Market	63.0	73.5	63.4
	Financial System	67.5	80.1	70.8
	Market Size	64.6	61.3	71.0
Innovation Factors	Business sophistication	70.2	77.0	67.4
	Innovation Capability	57.3	67.8	51.0

About SME development:

- The US Small Business Administration experience as a leading experience for boosting US investment and exports
- The Italian experience with regard to technical centres' development particularly with regard to plastic and construction materials and other EU countries with regard machinery, mechanical work and automotive components
- Tunisian and the Jordanian experience with regard to Business upgrading, and developing investment and exports (BMN, API, and JEDCO)
- Tunisian Experience (BMN and API)

These institutions referred to the US SBA experience during the design phase and succeeded in adapting this experience to local realities of the region and in creating sustainable Enterprise development supporting institutions.

The United Arab Emirates' diversified economy

While oil-driven and capital abundant GCC countries, despite that they know successes in digital economy and logistics and oil-driven industries such as petrochemicals and construction materials, they are not in the top tiers of the GVCs for the following main reasons:

- The scarcity of labour and lack of flexibility in recruiting skilled foreign labour;
- The restrictiveness of FDI;
- The inadequacy of high education and training;
- The concentration of the economy on sectors depending on oil prices;
- Most of the local labour are working in the public sector; and
- Low participation of SMEs.

Building on Jebal Ali experience within the Dubai Model, freeing of investment in Financial, Education, Health, ICT, logistics and trade services, the UAE succeed in diversifying its economy. It is expected within its 2021 diversification strategy that will enlarge its industrial base and will expand these services and will facilitate the creation of an environment conducive for business sophistication.

The UAEs' GDP growth of the total economy compared with that of the non-oil sector is as followings:

3.0 Benchmarking with Best International Practices:

Libyan economy is highly dependent on oil exports representing 97 % of its total exports. The non-oil private sector is very small, and around 80% of employment is generated in the public sector, controlling most of the production system and the distribution of economic opportunities as well.

Libya, also, was a centralised economy similar to that of former Eastern European Socialist countries. Therefore, the NES will deal with two main issues: The transformation of an energy-based economy into a diversified economy in one hand and the freeing of the economy to a create a private sector driven economy in the other side.

Libya, with a population of 6.375 million, is a small country, does meet the needed size for meeting the minimum market dimension as per economy of scale requirements. Therefore, the integration into the Global and Regional Value Chain by developing an export-driven economy is critical.

Therefore, implementing Free Trade Agreements with the EU and the US and neighbouring Arab countries particularly Tunisia, Egypt and Algeria would be an underlying force for Libya National Export Strategy.

The Libyan export strategy will target the diversification of the economy through an export driven economy.

Therefore, for benchmarking with best international experience, the Consultant will refer to:

Concerning diversification of the economy and private sector development:

- The United Arab Emirates, as a successful transformation from an oil-driven economy to a diversified economy led by export development;
- Czech-Republic experience, as a successful transformation from a centralised economy to a private driven economy, led by integration into the EU Economic Union;
- Norway experience succeeding both in transferring its economy into a diversified economy and a private sector driven economy led by export development; and
- The US experience as a leading country for developing the private sector through SMEs development.

For many developing and transition economies, however, even when the commodities exported are classified as being of medium or high technological intensity, there is not much of this type of manufacturing activity overall. Some type of dualism may be in evidence here as well: while there may be islands of success in exports of manufactures in some countries, the limited scale means that domestic linkages are unlikely to be strong enough to generate any of the spillovers or externalities sought from this type of trade.

Therefore, developing technology content and innovation through externalisation of Libyan companies are a prerequisite for developing external economy of scale increasing welfare and bridging the gap with regard to increased unemployment of youth diploma holders. Whereas, not integrated existing knowledge-based projects as it is the case in most developing countries are benefiting mostly to Multinationals transferring most of the trade gains to developed countries.

- Meeting with Business Associations and BDS providers to assess their needs;

The list of visited companies and institutions is attached in Annex.

The used econometric model for assessing the feasibility of economic diversification, and export driven strategy.

The Consultant has been inspired by the monopolistic competition model to trade developed by the Nobel Prize holder, Krugman, for identifying the best model for Libya for performing the diversification of its economy.

Underlying the application of the monopolistic competition model to trade (Krugman, Nobel Prize) is the idea that trade increases market size and small countries could succeed diversifying their economy through export-driven model. In industries where there are economies of scale, both the variety of goods that a country can produce and the scale of its production are constrained by the size of the market. By trading with each other, and therefore forming an integrated world market that is bigger than any individual national market, nations can loosen these constraints. Each country can specialize in producing a narrower range of products than it would in the absence of trade; yet by buying goods that it does not make from other countries; each nation can simultaneously increase the variety of goods available to its consumers. As a result, trade offers an opportunity for mutual gain even when countries do not differ in their resources or technology. (As an example, we could mention the automobile industry developed in Canada thanks to intra-industry driven by FTA with the USA)

Generating financial resources for investment is a key requirement for structural transformation. The export of manufactures provides opportunities for productivity growth and expectations that the profits and foreign exchange earnings from those exports will help finance investment and innovation. However, given the highly competitive nature of export markets for manufactures, and the concentration of power at the top tiers of GVCs, it is not certain that developing countries have the pricing power or the ability to capture sufficient value from exporting their manufactures to set these beneficial feedback mechanisms in motion.

There was an overall increase in the technological intensity of exported manufactures over the period 1980–2013. For all developed regions, intraregional trade in goods seems to have been more technologically intensive than South-South trade in general.

Our methodology

Desk research:

The Consultant collected the required data and information from:

- Previous national and sector strategic studies, targeting Libya export development and promotion and other related studies;
- The national statistics relative to foreign trade, production, investment, number of companies and employees;
- International Statistics provided by the Trade Map of the International Trade Centre;
- Notes and reports that have been conducted by Business Associations and Libya Export Centre; and
- The World Bank's doing a business report and the global competitiveness report that benchmarks the business and investment environment for Libya with that of competing countries.

Field research:

Stakeholder meetings:

- The Consultant will present the previous and current studies conducted on Libya exports and the data collected, and will discuss the findings with the stakeholders; and
- The Consultant will also meet the main exporters and leaders in priority sectors.

The survey:

- The Consultant conducted within the mission of Misurata, visits and an in-depth survey on a representative sample of companies and institutions including:
  - ✓ The Libyan Steel and Iron Company and three private steel manufacturers to assess the possibility of launching a spin-off program and an upgrading program enhancing the backward linkages with private steel manufacturers;
  - ✓ The free zone and potential logistic platform of Misurata as well as forwarders and private transport companies to assess the possibility of developing the logistics and transport sector as a tool for economic recovery in a first stage and export and economic diversification in a second stage; and

- Analyze Libya's macroeconomics context;
- Analyze Libya's export environment and identify the critical factors impacting the country's medium and long-term export prospects;
- Review previous survey studies related to trade, export promotion, access to BDS and access to markets;
- Analyze Libya's key competitive constraints related to the supply side, infrastructure/business environment, market entry and development (social and economic concerns) issues affecting the export value chain;
- Using appropriate criteria, identify priority sectors and cross-sector functions where value may be maximised, and export competitiveness increased;
- Identify any gender/youth issues that should be taken into account to ensure equitable access to export opportunities;
- Investigate the requirements to export in the identified priority sub-sectors;
- Assess the readiness of the legal and institutional framework;
- Assess the export readiness of the Libyan companies, LE, BDS, BA and their needs;
- Benchmarking and Gap analysis;
- Formulation of Recommendations;
- Formulation of the NES strategy and actions Plan;
- Formulation of an Economic rescue Action Plan; and
- Present needed conclusions about Institutional Strengthening

2.0 Our Approach and Methodology

Our approach

We will implement a participative approach that allows the beneficiaries and stakeholders to play a key role in project implementation.

Accordingly, the approach is based on:

- Direct involvement of the beneficiaries and stakeholders in the design and approval of the selected measures;
- Continual support for the concerned stakeholders and beneficiaries' representatives in defining their needs and their prioritisation; and
- A bottom-up consolidation process is starting from SMEs and leading to adopted Action Plans.

1.0 INTRODUCTION

The project "Enhancing Libya's export capacities" is funded by the International Islamic Trade Finance Corporation (ITFC) under the Aid for Trade Initiative for the Arab States (AfTIAS) program. The project is implemented by the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), in close collaboration with Libya Enterprise, the Ministry of Economy department responsible for promoting small and medium-sized enterprises (SMEs) in Libya.

UNIDO is a specialised agency of the United Nations that promotes inclusive and sustainable industrial development (ISID). Private sector development through improvement of business environments is among the core services of the Business Environment, Cluster and Innovation division (BCI), which is under the Department of Trade, Investment and Innovation (PTC/TII).

This national export strategy (NES) is geared to enhancing opportunities for SMEs to engage in an export activity, as well as helping SMEs overcome export barriers, is crucial for Libya. This will require more proactive efforts to build the capacity of SMEs to pursue export markets. First, this should entail identifying the export potential of products and services and then develop an export marketing plan and make improvements in production processes and product quality to meet international standards.

The objective of this contract is to provide Libya's government with a NES with an action plan, addressing the needs of SME sector regarding export promotion, access to Business Development Services (BDS) and access to markets.

This contract will be implemented in close collaboration with the UNIDO focal point, and cooperation with the project's counterpart and stakeholders.

The mission of the Consultant is to provide the following deliverables:

- Inception Report including a situation report, work plan and draft layout of the NES;
- Progress Report, which covers progress made and defines the main pillars of the strategy;
- Draft NES document/action plans ;
- The final NES document/action plans; and
- Presentation of the NES during the launching ceremony in Libya.

The present Draft NES document and Action plan, as per the conclusion of the inception report, will address the following technical issues:

Expected results of these projects are:

Libya Enterprise provides effective TA and support services to MSMEs with upgraded capabilities and harmonized procedures in accordance with best international practices and Donors rules

Targeted MSMEs in priority sectors are developed through developing Technical assistance activities enhancing export and developing technology content in priority sectors

Developing an export market access program for MSMEs. Developing financing instruments facilitating access of MSMEs to capital financing

Building healthy entrepreneurial ecosystems. *Developing the private sector through the set up of an integrated platform for Public-Private Dialogue including the civil society*

Outreach international donors for financing Technical Assistance Programs for implementing NES

Organize an International meeting presenting the NES to multilateral donors to outreach financing the Action Plan particularly the economic rescue action plan.

That may cover the following TA programs:

- The development of regional development zones, including logistics platforms in Misurata, Benghazi and at the proximity of Tunisia, Algeria and Egypt frontiers;
- Design a Strategic Planning and Macro-Economic Stability Plan for Libya economic recovery and implementing the NES;
- Investment Development;
- Human Resources Development;
- Quality development program;
- Trade policy and trade facilitation program;
- Assisting Libya access to WTO and developing free trade agreement with the EU and the US;
- Assisting Libya in developing technology parks and technical centres;
- Assisting Libya in developing offshore banking system;
- Assisting Libya for designing and implementing PPP projects; and
- An Institutional strengthening program of Chambers of Commerce Industry and Agriculture.

Implement an immediate capacity building support for LE :

The implementation of this Strategy and particularly the economic rescue plan will need to endow LE with needed staff and expertise to fulfil the strategic objective:

"Streamline the organization structure and procedure of LE staff and enhance the capabilities of its staff enabling them designing and managing TA projects by international best practices and complying with most donors procurement rules and project cycle management."

During the LES design phase, the Consultant identified training needs for Libya Enterprise Management and staff and identified the need for organizing a team building retreat combined with training sessions. The training sessions will provide on the job training sessions enabling the transfer of international best practices in the following areas: The design of Work Plan and Time frame, Reporting, Monitoring and Evaluation systems, and procurement procedures for the implementation of grant schemes and technical assistance, designing and implementing terms of reference and concept notes. The training sessions will be based on case studies and case exercises in bringing the effect of learning by doing.

Therefore, it is important conducting a study tour to Tunisia for Libya Enterprise staff, and the Export Promotion Board management and BA BDSP to learn on their program and policy, in MSME development and export and investment development and promotion.

It is important to conduct for BAs representing the construction and the building materials sectors trade missions in EU countries for the conclusion of cooperation Agreements developing certified technical training, design and Technical assistance. The objective is developing backwards, and forward linkages between Libyan enterprises and Big Europeans contractors enabling the rebuilding of Libya cost effectively.

Design and outreach the BID and other related donors for implementing Technical Assistance Projects targeting institutional support for LE and delivery of TA for MSMEs.

entrepreneurs identifying investment opportunities and formulating business plans.

For institutional strengthening, and as **per US SBA,** Enterprise Ireland and Jordan Enterprise Development, it is important that LE will create the following directorates:

- **An Export Development Directorate delivering market access services** in charge of the followings:
  - Coordinate with the export promotion centre in designing the export promotion activities dedicated to MSMEs, selecting and outreaching targeted MSMEs; and
  - Delivering assistance services to MSMEs in market access and externalization.

- **A Technical Assistance Department endowed with sector specialists.**
- **An Advocacy Directorate facilitating the Public-Private Dialogue.**
- **A Strategic Planning Directorate.**
- **Ten regional development centres to extend the regional development network to all Libyan regions.**

Concerning Capacity Building

The Consultant designed for LE a recruitment and training plan addressing the capacity building needs. Capacity-building for LE staff is required in three main areas: (i) Recruitment of new staff and ensure their familiarisation and understanding of LE's internal systems and procedures; (ii) ensure specialised technical and managerial training, empowering staff to effectively perform their functions; and (iii) training on Islamic Development Bank, UN, EU, African Development Bank, and other donors rules and procedures.

The recruitment plan identified 120 needed additional staff for ensuring needed additional functions as well as the expected expansion of delivered services to MSMEs and aspiring entrepreneurs.

The training Plan will cover three main training subjects: (i) familiarisation and understanding of LE's internal systems and procedures; (ii) ensure specialised technical and managerial training, empowering staff to effectively perform their functions; and (iii) training on Islamic Development Bank, UN, EU, African Development Bank, and other donors rules and procedures.

- Provide the needed financing resources to public companies producing energy for restructuring their financing balance in a manner that the energy will be available just in time for Libyan manufacturers;
- Ensure for companies producing raw materials for priority sectors the needed financing resources for restructuring their financing balance in a manner that needed local inputs will be available just in time for Libyan manufacturers;
- Allow temporarily simplified procedure in dedicated free zone areas in Misurata and Ben-ghazi and in bounded warehouses and areas in any Libyan ports. Companies will pay on all transactions consumed outside the free zones and bounded customs tax, whereas goods are imported free of taxes for re-export; and
- Allow accredited import and export companies to benefit from the above-indicated simplified procedure and set up a Committee for accreditation including representatives of the Central Bank, customs department and security forces to avoid smuggling.

For providing Policy Support and Institutional Strengthening

About policy support:

- Develop in each region an integrated platform for public/private dialogue including the representatives of the civil society;
- Endow the Ministries in charge of investment in infrastructure, transportation, logistics and port and airport operations with integrated platforms for public/private partnership, in support to infrastructure PPP priority projects enabling economic recovery;
- Design a new foreign trade law and competition law freeing the economy and conducive for export development;
- Streamline the legal framework about foreign trade, export company creation, investment development, industrial park and quality infrastructure enhancement, and trade facilitation;
- Set up a competitiveness observatory enabling further orient existing companies and aspiring entrepreneurs towards investment providing the highest returns regarding promoting the competitiveness of the Libyan economy; and
- Develop sectorial strategic studies, and set up a technology watch observatory and a project data bank facilitating for aspiring

- Support MSMEs' Funds in designing and setting up of coaching mechanisms as a fast-track procedure for assisting the concerned SMEs and start-ups in financing their projects; and
- Assist in the setting up of banking windows in commercial banks, providing capacity building support for bank staff, help outreaching qualified aspiring entrepreneurs and deliver financial coaching to MSMEs.

For creating a business environment conducive for economic recovery, the Consultant formulated the following action plan:

Concerning the foreign exchange and the letter of credit issues:

- Ensure the needed liquidity for financing the economy creating the condition for freeing the foreign exchange rate;
- In between and until the needed liquidity will be available enforce the following transitional measures:
  - Two compensation systems covering the intra-trade respectively between Libya and Tunisia in one hand and Libya and Egypt in the other hand;
  - An off-shore fund to finance operations in USD and other foreign currencies;
  - A legal framework for the creation of offshore financial institutions; and
  - The freeing of the issuing of a letter of credit; and
- The freeing from taxes and restrictive procedure of import and export of spareparts and samples as per Tunisian experience.

With regard to the fish sector

- Allow export of fish to Tunisia and Egypt within the proposed compensation systems between Libya, Tunisia and Egypt; and
- Freeing the hiring of Egyptian workers performed by accredited recruiting agencies in agreement with fisherman association to avoid smuggling.

For inputs and particularlycommodities forthe agri-food and construction sector:

- Allow, temporally and until the Libyan Banks streamlines their Letter of credit systems, importers and exporters to perform Letter of credit formalities by foreign Banks;
- Allow accredited Import and export companies to import for manufacturing companies, "small quantities" below the minimum requested shipment by the supplier;

- Concerning dates, agri-business, and other agriculture activities in Sabha and Waddan;
- For construction materials in Zintan.
- About ICT, in Benghazi and Tripoli.

The most suitable strategy, as per SBA experience, is to develop pilot incubators in targeted regions located in Libyan regional MSME development centres.

In this regard, it is needed to set up incubators in regions endowed with comparative advantages for developing priority sectors with high spillovers on economic recovery.

Therefore, it is recommended to perform urgently in Tunisia a study tour including on the job training for the 12 Directors of LE management. Coupled with the meeting discussing the LES strategy and action plan, the proposed training allows LE management taking over the results of the strategy and formulate to the government concrete proposals tackling the country's urgent economic issues.

It will also allow empowering them for preparing the consultation and awareness meeting on LES, grouping all the stakeholders in February.

Although, it is worth noting the need to create a coordination committee joining Ministries in charge of social development: Health, Education, Employment and housing. Such committee will tackle joint projects arising from each of the focus group dealing with economic development priority sectors and social development as well.

For developing financial instruments in support of economic recovery:

- Set up a loan guarantee fund supporting the financing of the working capital of contractors when implementing for the Government infrastructure and logistics projects;
- As per Tunisia experience, establish an assistance program for ailing companies supporting them in the elaboration and the implementation of business development and restructuring plans;
- Reactivate the five MSMEs' Funds in the five dedicated regions in support to the Business Development Centers and incubators and for financing the restructuring of ailing companies;
- Associate the MSMEs' Funds when designing upgrading plans for existing MSMEs and Business Plans for ailing enterprises and company creation;

- coordinating the participation of the public sector into the platform for Private-Public Dialogue;
- Assist in enacting a legal framework creating a more user-friendly regulatory environment for small business; and
- Coordinating the needed TA facilitating the platform meetings and providing capacity building to BAs and Government institutions for performing expected results.

Accordingly, the Consultant identified the following projects:

Misurata Free Zone is willing to sign an agreement with LE to create an incubator for the creation of offshore companies avoiding current restrictive procedure and benefiting from an offshore fund for financing working capital and investment as well.

Benghazi free zone showed in 2012 an interest to perform a similar project.

They can draw on the Tunisian and Jordanian experiences to formulate this agreement. The large state-owned steel manufacturing company Libyan Iron Steel Company is also willing to launch a spin-off program similar to that done in Tunisia with the Chemical Group as part of the social responsibility of large companies.

In this context, the company Nessim which has a manufacturing company of ICE CREAM in Tunisia is willing to create an NGO financing farmers to produce fresh milk as per the Tunisian experience of Delice in the regions of Jendouba and Sidi Bouzid and Vitalait in the region of Mahdia and Natilait in the region of Bizerte.

Likewise, Al Medina Company is willing to sponsor the creation of a consortium of subcontracting companies in building materials.

The Chamber of Commerce of Industry and Commerce of Musrata is willing to host similar incubators.

Libyan Businessmen Council is willing to develop an incubator for ITC and engineering services in Misurata.

Similarly, we could initiate PPP projects in other Libyan regions. We may create incubators as followings:

- For seafood products in Lahyoun/khoums and Subrata for the West region;

We may create, in a first step, the following focus groups:

- ✓ Create a focus group grouping representatives of the business community, the Ministry of Economy, the Ministry in charge of government procurement, and other concerned Ministries to set up as per US SBA experience, a regulation obliging Government institutions and public companies to allow 20 % of their contract to SMEs;
- ✓ Create a focus group constituted from concerned representatives of the Business Community, the Central Bank, the Ministry of Economy, the Ministries in charge of Infrastructure to set up a guarantee fund as well as a system and regulations with regard the construction of needed infrastructure for economic stabilization as well as a transitional measures with regard issuing letter of credit;
- ✓ Create a focus group for the creation of incubator led by Misurata/ Benghazi and integrating representatives of the private sector and other government institutions. Such incubators may facilitate the creation through spin off, SMEs and big companies in charge of:
    - Logistic services such as: customs clearance, forwarding, transport, warehousing, handling and utilities; and
    - Foreign investment in industrial, logistics, financial and other services projects;
- ✓ Create focus groups grouping representatives of the fishermen and concerned Government institutions to establish the needed system and regulations facilitating export to Tunisia, and hiring Egyptian workers; and
- ✓ Similar focus groups may be created for financing regional projects that may come up with SMEs clustering and the creation of incubators developing in the less favored regions production of milk, dates, olives and olive oil, and other agriculture products.

It is worth noting that such focus group will favor Clustering of MSMEs for performing partnership activities that may be developed within PPP priority projects;

Also, it is important to set up a council or an authority grouping representatives of the Ministries in charge of Investment, Export, SMEs and priority sectors in charge of the followings:

- Logistics Action Plan: Trade Policy and Trade Facilitation
- Enhancement of Supporting Services

The Action Plan for the setting up of an economic rescue program.

About developing a platform of Public-Private dialogue and incubators for initiating PPP projects.

- Enlarge the regional development network to include ten regional development centres;
- Develop in each region an integrated platform for public/private dialogue including the representatives of the civil society; and
- Endow the Ministries in charge of investment in infrastructure, transportation, logistics and port and airport operations, and ITC with integrated platforms for public/private partnership, in support to infrastructure PPP priority projects enabling economic recovery. Accordingly, it is recommended to set up a focus group for each priority sector and then for each selected priority PPP projects in:
  - Infrastructure projects: road, transportation, electricity, water, waste management;
  - Priority logistic projects: Airport and air transportation, Port, RoRo, maritime and road transportation and logistic platforms, commercial and industrial free zones;
  - ITC and offshore financial services;
  - Fish projects;
  - Agriculture particularly in producing fresh milk, dates and olive oil; and
  - Iron and Steel and other constructions materials produced in Libya

As per US Small Business Administration SBA experience, it is important to set up integrated platforms for public/private dialogue enabling the private sector to defend its interest's vis-à-vis the public sector and the participation of the private sector in enhancing the legal framework as well as clustering for developing PPP projects.

Such platforms will initiate focus group per center of interest, grouping concerned representatives of the private and the public sectors to tackle main issues with regard business environment and come up with a concrete proposal to the government.

Based on these recommendations the Consultant formulate an export development strategy articulated around the following axes:

Axe 1: Diversification of Libyan exports to include priority sectors presenting for Libya a comparative advantage

Axe 2: Develop a business environment conducive for export development

Axe 3: Set up a market access program for SMEs

Axe 4: Develop Policy support for private sector development and Institutional Strengthening for LE

Therefore, the NES strategy is articulated around the following strategic objectives:

STRATEGIC GOAL 1: Diversification of the Libyan Economy

Strategic objective1. 1. Create a diversified and export-driven economy freeing investment in Financial, Education, Health, ICT, Logistics and Trade services, Agriculture and capital-intensive industries, Petrochemicals, Plastics and Construction materials as identified in the priority sectors analysis.

Strategic objective 1.2. Create a legal and institutional framework conducive for a private sector driven economy relying on a strong – institutions enforcing laws and transparency attracting investors and boosting exports.

Strategic objective 1.2.1. Build a strong legal and institutional framework within which elected representatives, of the government, Business Associations and the Civil Society interact within platforms of Dialogue. The quality of a high-performing education system and a very dynamic private business sector well placed to capitalize on the opportunities of the digital transformation.

Strategic objective 1.2.2. Develop a legal framework enabling a market-driven economy as per EU acquis and legal framework

Accordingly, the NES Action Plan has been articulated around the followings:

- Strategic Planning and Macro-Economic Stability
- Investment Development
- Technology Development
- Human Resources

- Develop a legal and institutional framework conducive for private sector development and enabling an export-driven economy not relying on oil;
- Design and implement a market access program targeting identified priority sectors;
- Initiate partnership in technology transfer and quality enhancement between Business Associations in partner countries, technical & research centres and training institutions with their Libyan counterparts;
- Assist LE in developing upgrading and regional development programs and a technical, marketing and financial coaching program enabling sustainable growth for MSMEs and transfer to LE staff of International best practices in managing technical assistance and business development institutions;
- Developing financial instruments in support to Libyan companies: loan guarantee programs, venture capital firms, investment-financing funds;
- Formulate a policy support program tackling major business environment issues facing MSME development: simplification of procedure, promotion of investment, allowing incentives enabling regional development, and positive discrimination for MSMEs, youth and women and worriers; Investment regulation and incentives, business creation regulations and procedures, audit and accounting legislation, and securities legislation;
- Developing Technical assistance activities focusing on partnership and technology transfer, productivity and quality enhancement, and developing the technology content of Libyan products to meet the EU and US market requirements and outreach the EU and neighbouring Arab markets and Gulf countries quality demanding segments;
- Enhancing the capability of consulting and audit companies, due diligence audit providers, financial information bureau capable of providing information on the financial commitment of companies, and up to date ratings for banks and financial services companies;
- Enhancing the quality infrastructure particularly with regard to the developing of sanitary and SPS control in Libyan customs cross borders including the setting up of a food safety inspection centre particularly for developing export of fish to the EU;
- Providing institutional strengthening support for Business associations and BDS providers; and
- Developing the capability of supporting institutions delivering upgrading services to companies: the business centres' network, technical centres, incubators, upgrade programs, market access funds.

private business sector well placed to capitalize on the opportunities of the digital transformation to develop a knowledge-based economy.

It will draw on Czech experience to transform the legacy of a centralized economy into a market-driven economy applying the EU acquis and legal framework.

Therefore, for benchmarking with best international experience, the Consultant will refer to:

Concerning diversification of the economy and private sector development

- The United Arab Emirates, as a successful transformation from an oil-driven economy to a diversified economy led by export development;
- Czech-Republic experience, as a successful transformation from a centralised economy to a private driven economy, led by integration into the EU Economic Union;
- Norway experience succeeding both in transferring its economy into a diversified economy and a private sector driven economy led by export development; and
- The US experience as a leading country for developing the private sector through SMEs development.

About SME development:

- The US Small Business Administration experience as a leading experience for boosting US investment and export;
- The Italian experience with regard to technical centres' development particularly concerning plastic and construction materials and other EU countries with regard machinery, mechanical work and automotive components
- Tunisian and the Jordanian experience with regard to Business upgrading, and developing investment and exports (BMN, API, and JEDCO)
- Tunisian Experience (BMN and API)

These institutions referred to the US SBA experience during the design phase and succeeded in adapting this experience to local realities of the region and in creating sustainable Enterprise development supporting institutions.

Based on the above gap-analysis, the Consultant come up with the following recommendations:

- However, the business community is suspicious about any role that the government may play in economic development. Such an attitude may impede the needed public-private dialogue to conduct smoothly this transitional period, rebuild Libya and establish an efficient legal framework, a business environment conducive for a market-driven economy and private sector development;
- The deterioration of the business environment current impediments to business development have exacerbated this negative attitude towards the role of the government institutions in economic development;
- The representation of the business community and provided advocacy by the Chambers of Commerce and Industries are still weak and needs an important policy, institutional strengthening and capacity building support to tackle the legacy issues.
- The scarce resources have limited the intervention of Libya Enterprise, and it is highly needed to allow substantial unds and human resources enabling this institution to reach its full potential.

A new law regulating public-private partnerships (PPP) was passed to broaden the financing scope of Libya's development and infrastructure projects. As a result, some institutions started engaging in strategic planning around PPP opportunities. The Libyan Local Investment and Development Fund started working to generate long-term financial returns and tangible socio-economic benefits by developing Libya's infrastructure through active investment and promotion of PPP opportunities.

It is also critical, adopting a clear strategy for developing the infra-structure sector in Libya as well as MSMEs as an important tool for involving the private sector in the Libyan rebuilding and economic recovery process

The key private sector institutions need a high level of TA and financing support to meet the needed tremendous growth of local MSMEs.

The Libyan National Export Strategy will draw on the Dubai Model to create a diversified economy freeing investment in financial, Education, Health, ICT, logistics and trade services, and capital-intensive industries such as petrochemicals, plastics and construction materials

It will draw on Norway experience to create a private sector driven economy relying on a strong – institutions enforcing laws, and transparency attracting foreign investors and a high-performing education system and a very dynamic

As most of the Libyan labour (80%) is employed by the public sector and the Libyan average revenues are two to three times higher than that of neighbouring countries Egypt, Tunisia, and Algeria, Libyans will not be motivated to create companies if the Government will not provide substantial incentives that overcome risks. Also, the share of the private sector into the economy is currently, too small and could not bridge the gap.

Thus, the development of the private employment should be preceded by a transitional period based on developing a spin-off and a back word linkage program, involving the public sector and improving the productivity of their employees in its core business and outsourcing non-core activities to MSMEs.

The Spin-Off Mechanism is the process followed by an institution to support and encourage its staff to take the entrepreneurial risk and start their businesses when the supporting institution is offering business opportunities to outsource some of its activities and/or technologies. It is also a process enabling a supporting public institution to concentrate on its core business and withdraw from the non-core business activities in favour of the private sector.

Also, it is worth noting the crucial contribution of FDI to the increase and diversification of exports in many developing countries particularly in oil-driven economy countries such as the Gulf Countries. Libya should assess ways and means to attract export-oriented FDI into the country and promote its articulation with productive domestic sectors to benefit from positive spillovers generated by the presence of foreign firms in the country. Thus, the conducting of FDI development action plans within the developing of sectorial strategies is crucial to define ways, targeted sectors and an action plan to promote FDI in Libya.

The survey conducted by the Consultant with regard SME development highlighted the main following conclusions:

- Most of the companies interviewed have shown a business mindset, believe in private sector development and are supportive of the liberalisation of the economy and its diversification as well. They are aware of the need to establish strong partnerships with developed countries enabling technology transfer and build on international best practices to rebuild Libya and perform a smooth transition from a centralised economy towards a private sector driven economy;

The port of Benghazi, endowed with a Ro-Ro platform and docks with 8.35 depth for the reception of container feeders from the Hub Port of Port Said and from Alexandria Port, industrial zone that could be extended to a large logistic platform and a regional development zone boosting exports to Asian and Gulf countries, Egypt, Libya and other Middle East countries.

We could draw on the Dubai in UAE, Hong Kong in China, Aqaba in Libya models to create an Economic development zone in Misurata and Benghazi.

Dubai has followed an economic development model which is strongly pro-business, emphasizes market liberalism and economic openness, embraces globalization, while at the same time refraining from challenging the traditional neo-patrimonial leadership structure in the country. Dubai is now seen as a model for the other Emirates and for the Gulf countries in making significant investments to establish economic activities with the aim of attracting foreign firms and individual investors: financial institutions, office facilities. Jebal Ali free zone and harbour where UAE experienced the freeing of the economy while maintaining a more restrictive environment elsewhere. It was also, the Chinese development model experiencing first in Hong Kong, a private sector development model.

With regard SME financing assessment, it was noticed that the financial sector in Libya has always been dominated by the State, which controls 85% of financial activity. Diversification among financial products is lacking and financial institutions in Libya, since the banking sector is the only effective financial institution that exists.

The 2018 World Bank Doing Business index ranked Libya 185 out of 190 economies on 'ease of getting credit', impeded by weak collateral and bankruptcy laws; the country scored 183 out of 190 on 'protecting investors'.

Concerning human resources assessment, the Consultant find out that around 80% of employment is generated in the public sector where most public companies know an important decline in production and in competitiveness limiting their capacity to absorb additional employees. The private sector plays a minimal role in the Libyan economy, as it did even before the 2011 revolution. There is a vastly difference between social security benefits in the public and private sectors. Data shows that only 46% of employees are covered in the private sector, compared to 98% of public sector workers, which increases the waiting list for public sector jobs.

The Libyan Economy is a Government driven Economy, based mostly on oil revenues with very weak manufacturing, tourism, health and agriculture sectors.

Priority sectors are those who display a high potential of exports development and build on the comparative advantage of the Libyan economy which is availability at a low cost of energy and raw materials for the Construction and the metal sectors.

Thus, the export development strategy should integrate all industries presenting a comparative advantage in raw material intensive goods, energy consuming goods and in capital-intensive products.

The study finds out that Libyan comparative advantages are:

- High-energy consuming products such as petrochemicals, construction materials such as plastic, cement, glass and ceramic products, bricks, aluminium and steel products;
- Natural Raw materials based manufacturing products such as fishing and agri-food products, marble and stone, metal clay, and silicon-based products;
- Products with a high transport cost and difficult to export to far countries might cope with the competitiveness of low-cost countries such as China particularly in the local and regional markets: Ceramic and steel and construction materials products; and
- Products needing proximity and fast delivery such as inputs for Agri-manufacturing companies or construction projects.

Moreover, the freeing of investment in financial, Education, Health, ICT, logistics and trade services, well developed in the UAE will expand these services overall the country and abroad and will facilitate the creation of an environment conducive for business sophistication.

With regard to transport and logistics

The geographical position of Libya, near Egyptian, Tunisian and Italian ports and its proximity to African countries may develop transit trade between Neighboring Arab countries and with EU countries particularly Italy.

The possibilities offered by Misrata port facilities, endowed with a platform for RoRo and docks with 14-meter depth enabling the reception of big cargo and container ships, and large free zone and the logistic platform may be used as an important tool for facilitating trade and enabling economic recovery.

in Libya is not well developed, and it has been severely damaged as a consequence of the political crisis.

Libya continues to experience a shortfall in power, water infrastructure, wastewater networks and pumping stations.

High inflation coupled with weak basic service delivery is likely to have increased poverty and exacerbated socio-economic exclusion. In 2017, inflation accelerated, exacerbating further the hardship of the population. Prices of all commodities continued to increase, mainly driven by acute shortages in the supply chains of basic commodities, speculation in the expanding black markets, and the strong devaluation of the Libyan dinar (LYD) in the parallel markets. Consequently, inflation hit a record level of 28.4% in 2017 following the 25.9% in 2016

Growth is projected to rebound at around 15% in 2018 and an average 7.6% in 2019-20: Both the fiscal and current account balances will significantly improve, with the budget and the current account running surpluses expected from 2020 onwards. Foreign reserves will also start building up by 2020. They will average US$72.5 billion during 2018-2020, representing the equivalent of 27.5 months of imports.

Thus, sustaining this dynamic to reach economic potential depends on the continuing dialogue for solving the political issues peacefully. Particularly, all parties should continue in negotiating an economic recovery plan as the core stone for building peace and reconciliation. Whereas economic deterioration will rise the conflictual situation.

About economic recovery, immediate measures to raise funds for rehabilitating utilities and basic services and restructuring companies should be taken.

Investment in road, transportation, electricity, water, waste management, restructuring of ailing companies, the involvement of the private sector in relaunching the building materials and the construction sector should be the main pillar for defining an economic stabilisation strategy preparing the fourth coming post-conflict stage.

Also, it is worth noting that the Libyan trade deficit out of energy is very high 23 billion of USD in 2013, representing 36 times the value of Libyan exports out of energy.

Concerning diversification of the economy and private sector development

- The United Arab Emirates, as a successful transformation from an oil-driven economy to a diversified economy led by export development;
- Czech-Republic experience, as a successful transformation from a centralised economy to a private driven economy, led by integration into the EU Economic Union;
- Norway experience succeeding both in transferring its economy into a diversified economy and a private sector driven economy led by export development; and
- The US experience as a leading country for developing the private sector through SMEs development.

About SME development:

- The US Small Business Administration experience as a leading experience for boosting US investment and exports
- The Italian experience with regard to technical centres' development particularly with regard to plastic and construction materials and other EU countries with regard machinery, mechanical work and automotive components
- Tunisian and the Jordanian experience with regard to Business upgrading, and developing investment and exports (BMN, API, and JEDCO)
- Tunisian Experience (BMN and API)

These institutions referred to the US SBA experience during the design phase and succeeded in adapting this experience to local realities of the region and in creating sustainable Enterprise development supporting institutions.

The assessment of the macroeconomic balance stressed the need to break the vicious circle of economic deterioration with incurred unemployment versus social tension worsening through designing a balanced budget covering both social and humanitarian expenses and investment in economic recovery as well.

The deterioration of the political situation conducted the Government maintained (and even increased) spending on salaries and subsidies at the expenses of public works and infrastructure expenditure.

According to the 2014-2015 Global Competitiveness Index, Libya ranked last (out of 144 countries) regarding infrastructure quality. Overall, the infrastructure

Executive Summary

The project "Enhancing Libya's export capacities" is funded by the International Islamic Trade Finance Corporation (ITFC) under the Aid for Trade Initiative for the Arab States (AfTIAS) program. The project is implemented by the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), in close collaboration with Libya Enterprise, the Ministry of Economy department responsible for promoting small and medium-sized enterprises (SMEs) in Libya.

The objective of this contract is to provide Libya's government with a NES with an action plan, addressing the needs of SME sector regarding export promotion, access to Business Development Services (BDS) and access to markets.

This national export strategy (NES) is geared to enhancing opportunities for SMEs to engage in an export activity, as well as helping SMEs overcome export barriers, is crucial for Libya. This will require more proactive efforts to build the capacity of SMEs to pursue export markets. First, this should entail identifying the export potential of products and services and then develop an export marketing plan and make improvements in production processes and product quality to meet international standards.

The Libyan National Export Strategy will draw on the Dubai Model to create a diversified economy freeing investment in financial, Education, Health, ICT, logistics and trade services, and capital-intensive industries such as petrochemicals, plastics and construction materials

It will draw on Norway experience to create a private sector driven economy relying on a strong – institutions enforcing laws, and transparency attracting foreign investors and a high-performing education system and a very dynamic private business sector well placed to capitalize on the opportunities of the digital transformation to develop a knowledge-based economy.

It will draw on Czech experience to transform the legacy of a centralized economy into a market-driven economy applying the EU acquis and legal framework.

Therefore, for benchmarking with best international experience, the Consultant will refer to:

UN	United Nations
UNDP	United Nations Development Program
UNIDO	United Nations Industrial Development Organization
US	United States
USAID	U.S. Agency for International Development
USEACS	US Export Support Centres
VTE	Vocational Training Education
WB	World Bank
WTO	World Trade Organization

IMF	International Monetary Fund
ISO	International Standard Organization
IT	Information Technology
ITC	International Trade Center
ITFC	International Islamic Trade Finance Corporation
JEDCO	Jordan for Enterprise Development Corporation
JUMP	Jordan Upgrading and Modernization Program
LBC	Libyan Businessmen Council
LE	Libya Enterprise
LFPSDTA	Libya Finance and Private Sector Development Technical Assistance
LNCSM	Libyan National Centre for Standardization and Metrology
LTE	Long Term Expert
MENA	Middle East and North Africa
MoE	Ministry of Economy
MoL	Ministry Of Labor
MSMEs	Micro-, Small- and Medium- Enterprises
NES	National Export Strategy
NGOs	Non-Governmental Organization
NLP	National Linkages Programme
PEDIP	Program for the Development of Portuguese industry
PIT	Personal Income Taxes
PSD	Private Sector Development
PTC/TII	Department of Trade, Investment and Innovation
SBA	US Small Business Administration
SBDC	Small Business Promotion Centres
SBIC	Small Business Investment Company program
SCORE	Counsellors to America's Small Business
SEEDP	Support to Enterprise and Export Development Programme
SEEDP	Support to Enterprise and Export Development Program
SIA	Sustainability Impact Assessment
SLEIDSE	Support to Libya for Economic Integration, Diversification and Sustainable Employment
SMEs	Small and medium-sized enterprises
SO	Spin-off
SOTUGAR	Loan Guarantee Scheme
TAT	Technical Assistance Team
TND	Tunisian Dinars
TVE	Technical and Vocational Education

Table of Acronyms:

ADB African Development Bank

AfTIAS Aid for Trade Initiative for the Arab States

APII Tunisian Agency for Promotion of Industry and Innovation

BA Business Associations

BDO Business Development Officer

BDS Business Development Services

BDSP Business Development Services providers

CAD Computer Assisted Design

CAM Computer Assisted Manufacturing

CBL Central Bank of Libya

CIT Corporate Income Taxes

CoC Chamber Of Commerce

CRM Customer Relationship Management

DB Doing Business

DFID UK Department for International Development

EBESM EU Regional SME Project

EBRD European Bank for Reconstruction and Development

EJADA Euro-Jordanian Action For Development Of Enterprise

ERP Enterprise Resource Planning

EU European Union

EU SBA European Union Small Business Act

EUD European Union Delegation

FDI Foreign Direct Investment

FODEC Industrial Competitiveness Development Fund

FOPRODI Fund for Decentralization Promotion

FOPROLOS Social Housing Fund

FSSP Financial Support Sub-Program

FY Fiscal Year

GDP Gross Domestic Product

GIZ German Agency for International Cooperation

GMP Good Manufacturing Practices

GoT Government of Tunisia

GoT Government of Tunisia

HR Human Resources

ICT Information and Communication Technologies

Table 28:	Main world importers and shares into the International market of Copper and articles thereof	142
Table 29:	The share of the Arab imports compared to world imports of copper and articles thereof	143
Table 30:	Analysis of the main World Exports of Copper and articles thereof	143
Table 31:	Main world importers and shares into the International market of Aluminium and articles thereof	144
Table 32:	The share of the Arab imports compared to world imports of Alu and articles thereof	145
Table 33:	Analysis of the main World Exports of Aluminum and articles thereof	145
Table 34:	Main world importers and shares into the International market of Lead and articles thereof	146
Table 35:	The share of the Arab imports compared to world imports	147
Table 36:	Analysis of the main World Exports of Lead and articles thereof	147
Table 37:	Main world importers and shares into the International market of Zinc and articles thereof	148
Table 38:	The share of the Arab imports compared to world imports:	148
Table 39:	Analysis of the main World Exporters of Zinc and articles thereof	149
Table 40:	Main world importers and shares into the International market of Machinery	150
Table 41:	The share of the Arab imports compared to world imports	150
Table 42:	Analysis of the main World Exports of Machinery, mechanical appliances, boilers; parts thereof	151
Table 43:	Main world importers and shares into the International market of Electrical machinery and equipment and parts	152
Table 44:	The share of the Arab imports compared to world imports	152
Table 45	Analysis of the main World Exports of Electrical machinery and equipment and parts thereof	153
Table 46:	Main world importers and shares into the International market of Fish and crustaceans	154
Table 47	The share of the Arab imports compared to world imports	155
Table 48:	Analysis of the main World Exports of Fish and crustaceans, molluscs and other aquatic invertebrates	155
Table 49:	Main world importers and shares into the International market of Man-made filaments	156
Table 50:	The share of the Arab imports compared to world imports	156
Table 51:	Analysis of the main World Exports of Man-made filaments	157
Table 52:	Main world importers and shares into the International market of Salt; sulphur; earth and stone; plastering materials, lime and cement	158
Table 53:	The share of the Arab imports compared to world imports of salt, Sulphur	158
Table 54:	Analysis of the main World Exports of Salt; sulphur; earth and stone; plastering materials, lime and cement	159
Table 55:	Main world importers and shares into the International market of Man-made staple fibres	160
Table 56:	The share of the Arab imports compared to world imports	160
Table 57:	Analysis of the main World Exports of Man-made staple fibres	161

Table 15:	The main exporters and importers with regard each of the identified priority sectors	77
Table 16:	Recruitment Plan:	113
Table 17:	The Consultant identified the following training needs:	113

List of Figures:

Figure 1:	Most Attractive Regional Markets based on Gravity Equation methodology	59
Figure 2:	Most Attractive Country Markets based on Gravity Equation methodology	60

LIST OF ANNEXES Tables:

Table 1:	Structure of UAE exports by product:	121
Table 2:	Structure of Czech Republic exports by product:	122
Table 3:	Structure of Hungary Exports by producte	123
Table 4:	The main world importers of the plastic sector and shares into the International market:	124
Table 5:	Table 5: The share of Arab imports into world imports of plastics:	125
Table 6:	Analysis of the main World Exports of the plastic sector	125
Table 7:	World importers of preparations of fruit and vegetables	126
Table 8:	The share of the Arab imports compared to world imports of preparations of fruit and vegetables:	127
Table 9:	Analysis of the main World Exports of Preparations of vegetables, fruit, nuts or other parts of plants:	128
Table 10:	The main world importers and shares into the International market of sophisticated edible preparations:	129
Table 11:	The share of the Arab imports compared to world imports of sophisticated food preparations:	129
Table 12:	Analysis of the main World Exports of sophisticated food preparations:	103
Table 13:	Main world importers and shares into the International market of Paper and paperboard; articles of paper pulp, of paper or paperboard	131
Table 14:	The share of the Arab imports compared to world imports of paper and paper board:	132
Table 16:	Main world importers and shares into the International market of Stone, plaster,cement	133
Table 17:	The share of the Arab imports compared to world imports:	134
Table 18:	Analysis of the main World Exports of Articles of stone, plaster, cement, asbestos, mica or similar materials	134
Table 19:	Main world importers and shares into the International market of Glass and glassware	137
Table 20:	The share of the Arab imports compared to world imports of glass and glassware:	137
Table 22:	Main world importers and shares into the International market of Iron and steel	137
Table 23:	The share of the Arab imports compared to world imports of iron and steel:	138
Table 24:	Analysis of the main World Exports of Iron and steel:	139
Table 25:	Main world importers and shares into the International market of Articles of iron or steel	140
Table 26:	The share of the Arab imports compared to world imports of articles of iron and steel	141
Table 27:	Analysis of the main World Exports of Articles of iron or steel	141

9.1. The setting up of an economic rescue plan: 91
9.2. For the post-conflict phase: 92
10. Design of NES and Action Plan: 93
10.1 Libya Nat onal Export Strategy 93
10.2 NES Action Plan 94
10.2.1 Strategic Planning and Macro-Economic Stability Action Plan: 94
10.2.2 Investment Development Action Plan: 95
10.2.3 Export Development Action Plan: 97
10.2.4 Technology Development Action Plan 97
10.2.5 Human Resources Action Plan: 98
10.2.6 Quality Development Action Plan: 100
10.2.7 Logistics Action Plan: 101
10.2.8 Trade Policy and Trade Facilitation Action Plan: 103
10.2.9 Enhancement of Supporting Services: 104
11. Action Plan for the setting up of a transitional economic rescue plan 105
11.1 About developing a platform of Public-Private dialogue and incubators for initiating PPP projects 96
11.2 For developing financial instruments in support of economic recovery: 108
11.3 For creating a business environment conducive for economic recovery: 109
11.4 Providing Policy Support and Institutional Strengthening 110
11.4.1 About policy support: 110
11.4.2 For institutional strengthening 111
11.4.3 Concerning Capacity Building 112
11.5 Implement an immediate capacity building support for LE: 114
11.6 Design and outreach the BID and other donors for implementing Technical Assistance Projects targeting institutional support for LE and delivery of TA for MSMEs. 117
11.7 Outreach international donors for financing Technical Assistance Programs for implementing NES 117
12. Annexes110
12.1. Export Structure of Norway, Czech and UAE: 121
12.2 RCA Equation results for 2008, 2012, 2016. 124
12.3. Analysis of the International Market and Arab Demand of Iron and steel: 134
12.4. List of persons met 162

The Arabic version of NES
Page 152

List of Tables:

Table 1	Rates of change at constant (2007) prices 2005-2010	34
Table 2:	World Economic Forum, Country Profiles	34
Table 3:	World Economic Forum, Country Key Performance Indicators:	34
Table 4:	World Economic Forum, Critical Barriers to Economic Development Indicators	35
Table 5:	Breakdown of Economic Activity By Sector	49
Table 6:	The main economic indicators	49
Table 7:	The Libyan trade balance	52
Table 8:	World Bank, Doing Business 2018 ranking	57
Table 9:	OECD Project "SME Development Strategy for Libya	61
Table 10:	World Bank Project "Libya Finance and Private Sector Development Technical Assistance" LFPSDTA	62
Table 11:	Libyan exports	65
Table 12:	RCA Equation results for 2008, 2012, 2016:	67
Table 13:	current Libyan exports	62
Table 14:	Breakdown of exported services in 2013	47

Table of Contents

Executive Summary- 8
1. INTRODUCTION 27
2. Our Approach and Methodology 28
Desk research: 29
Field research: 26
Stakeholder meetings: 26
The survey: 29
The used econometric model for assessing the feasibility of economic diversification, and export driven strategy30
3. Benchmarking with Best International Practices: 32
3.1. The United Arab Emirates' diversified economy 33
3.2. The US Small Business Administration: 36
3.3. The Tunisian Upgrading Program 43
3.4. The Tunisian Spin-Off Program 43
3.5. The Tunisian Regional Development Program 46
3.6. The Jordan-Upgrading Program 48
3.7. The JEDCO organizational chart and staff number per department are as followings: 47
3.8. The SEEDP/JUMP I Project 47
3.9. The JEDCO Regional Development Program 48
3.10. The Jordanian National Linkages Program 48
4. Macroeconomic Assessment 48
4.1 . Macroeconomic stability indicators: 48
4.2 The Business environment: 52
4.3 The role of the private sector 55
5. Priority Markets analysis 59
5.1 . Methodology for the selection of the most attractive Markets for Libya: 59
5.2 International supporting programs to SMEs and Private Sector Development 60
6. Priority sector analysis 62
6.1 Libya's exports 62
6.2 Methodology for identifying the priority sectors 64
6.3 Analysis of the International Market and Arab Demand of the plastic sector: 68
6.4 Analysis of the International Market and Arab Demand of Paper and paperboard; and articles of paper pulp 69
6.5 Analysis of the International Market and Arab Demand of Articles of stone, plaster, cement, asbestos, mica or similar materials: 69
6.6 Analysis of the International Market and Arab Demand of Glass and glassware: 70
6.7 Analysis of the International Market and Arab Demand of Iron and steel: 70
6.8 Analysis of the International Market and Arab Demand (imports) of Articles of iron or steel: 66
6.9 Analysis of the International Market and Arab Demand of Aluminium and articles thereof: 66
6.10 Analysis of the International Market and Arab Demand of Fish and crustaceans: 71
6.11 Analysis of the International Market and Arab Demand of Man-made filaments: 72
6.12 Analysis of the International Market and Arab Demand of Salt; sulphur; earth and stone: 67
6.13 Analysis of the International Market and Arab Demand of Man-made staple fibres: 73
7. Priority Sectors about Services : 74
8. Gap Analysis 76
8.1 The requirements to export in the identified priority sub-sectors 76
8.2 Assessment of the Business Environment: 79
8.3 Assessment of the private sector development policy and LE Institutional Framework: 87
8.3.1 Diagnostic of the private sector development Policy: 87
8.3.2 Diagnostic of the organization systems and procedure: 89
8.3.2.1 About institutional strengthening: 89
9. Recommendations: 91







National Export Strategy

January 2023

Implemented by United Nations Industrial Development Organization IN Cooperation with Libya Enterprise





National Export Strategy

Implemented by United Nations Industrial Development Organization IN Cooperation with Libya Enterprise

January 2023





National Export Strategy

Implemented by United Nations Industrial
Development Organization
IN Cooperation with Libya Enterprise

January 2023